

U 878
H1, 3511



NATIONALØKONOMISK TIDSSKRIFT

UDGIVET AF NATIONALØKONOMISK FORENING

REDAKTIONSUDVALG:

C. V. BRAMSNÆS · H. P. GØTRIK · F. ZEUTHEN

REDAKTØR: CARL IVERSEN

*

1940

78. BIND · 2. HEFTE

*

INDHOLD:

	Side
RATIONEL DETAILHANDEL. Af <i>Ejnar Lomholt</i>	65
DEN SVENSKA PRISREGLERINGEN. Af <i>Carsten We- linder</i>	80
NOEN PRISPOLITISKE PROBLEMER I NORDEN IDAG. Af <i>Robert Kristensson</i>	107
PRISOPGAVER	123
BOGANMELDELSER (se Omslagets 3. Side)	125

GYLDENDALSKE BOGHANDEL · NORDISK FORLAG
KØBENHAVN · MCMXL

DEN DANSKE

LANDMANDSBANK

43 AFDELINGER I
KØBENHAVN OG OMEGN:

*Amagerbrogade	105
*Amagertorv	2
Bagsværd Hoved- gade	172
*Ballerup, Stationsvej	17
*Bernstorffsgade	23
*Bernstorffsvej	140
*Borups Allé	201
*Chr. d. IX's Gade	1
*Falkonerallé	72
Farum Hovedgade	
*Flæsketorvet	90
*Frederiksborggade	11
*Frederiksborgvej	150
*Frederikssundsvej	177
*Gentofte, Gentofte- gade	64
*Gl. Kongevej	116
*Glostrup, Hovedvej	87
*H. C. Ørstedvej	73
Hovedvej, Frihavnen	
Hørsholm Hovedgade	
*Istedgade	132
*Kongens Nytorv	24
*Lyngby Hovedgade	52
*Lyngbyvej	43
*Nytorv	7
*Nørrebrogade	58
*Nørrebrogade	160
*Ørdrupvej	90
*Rådhuspladsen	45
*Roskildevej	159
*Rungsted	
Sønderup	
*Strandvej	41
*Strandvej	80
*Søborg Hovedgade	71
*Taarbæk Strandvej	95
*Taastrup, Køgevej	87
*Torvegade	45
*Valby Langgade	73
*Vanløse, Jernbaneallé	99
*Vesterbrogade	46
*Vester Farimagsgade	37
*Østerbrogade	68

I de med * betegnede Af-
delinger forefindes Natbox til
Indbetaling hele Døgnet.

53 AFDELINGER
I PROVINSEN



AKTIEKAPITAL: Kr. 50.000.000.-
RESERVEFOND: Kr. 34.000.000.-



HOVEDKONTOR

HOLMENS KANAL 12

KAPITAL-FORVALTNING

FRIE OG BAANDLAGTE KAPITALER MOD-
TAGES TIL FORVALTNING.
REGLEMENT TILSENDES PAA FORLAN-
GENDE. (TELF.: 6500 - LOKAL 343).

VÆRDIPAPIRER

MODTAGES I OPBEVARINGSDEPOT.
(Gebyr 50 Øre aarligt af 1000 Kr. nom. Beløb.
Min. 2 Kr.).

AKTIER OG OBLIGATIONER

KØBES OG SÆLGES.

BOXER UDLEJES.

HUSLEJEINDBETALINGER MODTAGES.

ALLE FORESPØRGSLER BESVARES
OMGAAENDE AF VORE AFDELIN-
GER OG VORT HOVEDKONTOR:

— Central 6500 Lokal 65. —

TELEGRAM - ADRESSE: **LANDMANDSBANK**

RATIONEL DETAILHANDEL

AF EJNAR LOMHOLT

I en Tid, hvor Arbejdsløshed og Rationalisering sætter Planøkonomien paa Dagsordenen, vil det være rimeligt at undersøge, hvorledes det store Spild i Fordelingsomkostningerne kan undgaas gennem rationel Detailhandel. Hvorledes man ad denne Vej kan nedsætte Detailpriserne, Leveomkostningerne og dermed Produktionsomkostningerne, forøge Afsætningen saavel i Indland som i Udland, forøge Produktionen og den produktive Beskæftigelse.

Den nuværende Detailavance udgør 50 til 100 pCt. af Forbrugsvarernes Produktionspris, mens den ved rationel Detailhandel kun bør udgøre en lille Brøkdel af Produktionsprisen. Ifølge Sagens Natur skulde den fri Konkurrence have let ved at formindske en høj Handelsavance; naar denne dog fortsat opretholdes, maa det skyldes faktiske Hindringer, som svækker Konkurrencen i væsentlig Grad.

I Almindelighed opnaar Detailhandleren kun en rimelig Nettoavance paa sin Omsætning og en rimelig Profit paa sin Kapital; hans Omkostninger svarer til den høje Bruttoavance.

Aarsagen er i første Række det store Antal Forretninger, som bevirker en meget ringe Kapacitetsudnyttelse; Lokaler og Personale maa svare til den kortvarige Fuldbeskæftigelse, som indtræder enten i Dagens eller Ugens Løb, som Regel det sidste; Kunderne er vant til at blive ekspederet omgaaende. Paa Grund af de mange Forretninger er der kort Afstand til nærmeste Forretning, og Antallet af smaa Indkøb er derfor stort; disse Indkøb giver som Regel Tab, naar man tager Hensyn til Ekspeditionstid, Indpakning etc.; paa den anden Side er de lønnende, driftsøkonomisk set, fordi Personalet har Overflod af »Tid«.

Lageret maa omfatte en Mangfoldighed af Varearter og Kvaliteter, fordi Forbrugsvarerne ofte produceres i et Utal af Kvaliteter, som uden Forringelse af Udvalget kunde indskrænkes til et langt

ringere Antal, og Detailhandleren kunde i saa Fald formindske sit Lager betydeligt.

Den høje Bruttoavance gør det muligt for smaa Forretninger at skaffe sig en lille Omsætning i Nabolaget, fordi Kunderne lige saa godt kan købe kurante Varer i den nærmeste Butik til samme Pris som i den større, men fjernere beliggende Forretning. Detailomsætningen udstykses derfor i højere Grad, end den fra et driftsøkonomisk Synspunkt burde. Den lille Forretnings Husleje er en Del af Boliglejen og derfor ret lav, dens Lager kun det strengt nødvendige, de kurante Varer, mens den større Forretning maa føre et komplet Lager. Den lille Forretnings Indehaver bruger overflødig Tid til sin Virksomhed og forlanger derfor kun en ringe Timebetaling, han udøver her en Smudskonkurrence overfor den egentlige Detailhandler. Og den lille Forretning kan drives uden faglig Dygtighed, fordi det kun drejer sig om faa Varer med faste Priser i Engros- og Detailhandel, mens den store Forretning kræver Sagskundskab baade ved Indkøb, Salg og Drift.

Vil man derfor løse Detailhandelsproblemet rationelt, maa man skaffe Betingelser for at gennemføre sund Driftsøkonomi; kun derved kan Detailhandleren nedsætte Priserne og stadig opnaa rimelig Avance paa Omsætning og Kapital, og kun derved kan Samfundet undgaa det store Spild i Fordelingsomkostninger.

De driftsøkonomiske Fordele ved Stordrift kan kort angives paa følgende Maade:

1. Større Sagskundskab i Ledelsen.
2. Større Indkøb, lavere Indkøbspriser.
3. Mindre Lager i Forhold til Omsætningen, mindre samlet Risiko paa Lageret under skiftende Konjunkturer, mindre Kapital, mindre Renteudgifter.
4. Bedre Udnyttelse af Butiksareal i Forhold til Kundeantal, mindre Facadelinie i Forhold til Butiksareal (lavere Husleje pr. m² for samme Beliggenhed).
5. Større Omsætning pr. beskæftiget Person, lavere Lønningsudgifter i Forhold til Omsætningen.
6. Færre Forretninger medfører større Afstand for Kunderne, hvorved Antallet af Smaaandkøb, som er lidet rentable, vil aftage.

Betrægter man de statistiske Oplysninger, som Erhvervstællingen i 1935 giver om Detailhandelen, finder man tydeligt Udtryk for stigende Effektivitet, naar Forretningens Omsætning vokser:

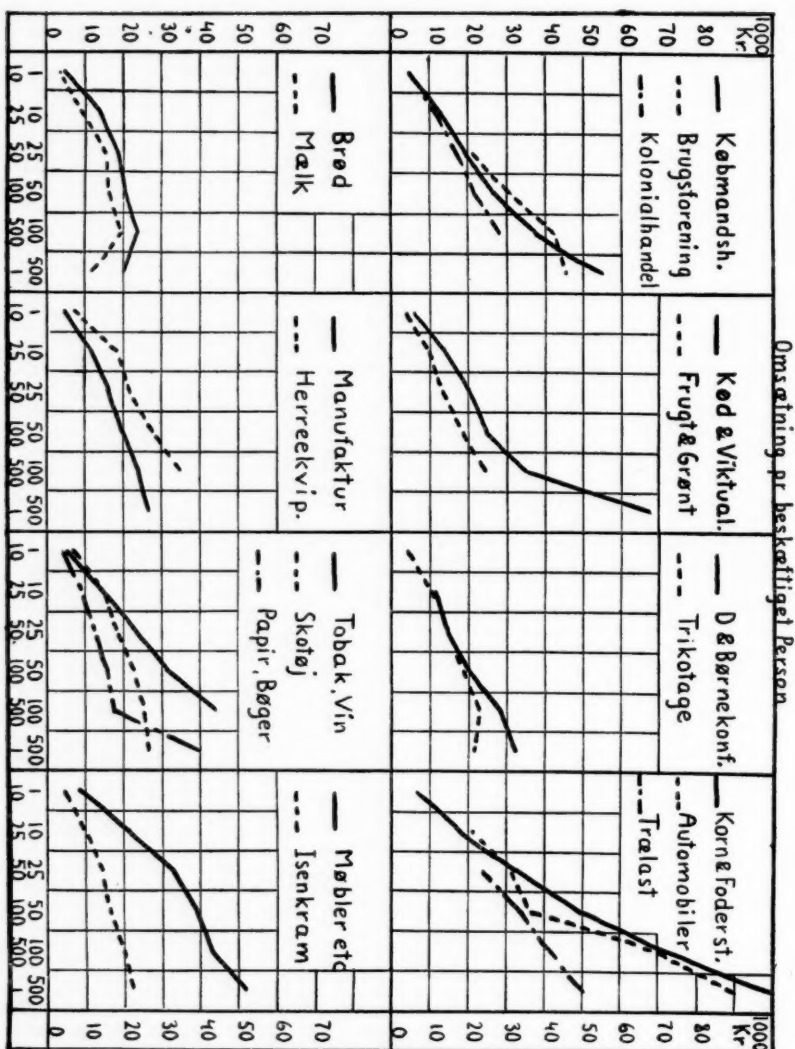
Omsætning pr. beskæftiget Person.

Omsætningens Størrelse	Total	Hovedstaden	Provinsbyerne	Landdistrikterne	Nærings- og Nydelsesmidler	Beklædning	Bygningsartikler	Møbler o. l.	Husgeraad	Andre Art. til personligt Brug	Befordringsmidler	Andre Art. til er- hvervsmæssigt Brug	Øvrige
Kr.	(1.000 Kr.)												
— 5,000	2,8	2,7	2,5	3,0	2,4	3,2	3,7	3,5	3,2	2,2	4,5	4,0	1,9
5— 10,000	6,9	6,3	6,3	7,7	6,3	7,1	8,3	8,5	7,2	5,3	12,0	9,2	6,8
10— 25,000	12,0	11,3	11,0	13,9	11,7	11,8	14,4	15,9	11,4	8,8	17,3	14,7	16,0
25— 50,000	17,6	16,6	16,5	20,5	17,7	16,6	18,3	25,0	15,1	12,6	23,9	23,0	—
50—100,000	22,8	21,3	20,0	28,5	23,3	21,2	24,0	33,5	16,7	15,8	31,2	26,8	—
1—200,000	29,1	25,8	24,2	39,8	30,8	25,2	31,4	41,0	17,5	18,2	46,5	40,2	—
2—500,000	36,8	29,9	37,2	58,2	43,4	27,4	37,4	30,7	24,4	16,6	74,5	40,0	—
1/2—1 Mill.	43,7				50,4	29,8	55,2	50,8	24,0	35,0	89,0	—	—
1—10 "	33,7				27,7	30,0	50,0	—	24,2	—	92,0	—	—
10 Mill. (og derover)	25,2				—	25,2	—	—	—	—	—	—	—
Total	19,4	19,2	18,3	21,1	19,2	20,0	25,0	21,3	14,5	11,9	36,7	21,3	12,1

Tallene gælder Landsdelene samt de 8 Hovedgrupper, hvori Detailhandelen er inddelt, og Omsætningen pr. Person omfatter saavel Indehaver som andre Personer, beskæftiget i Forretningen. Gennemsnittet er kun udregnet for de Grupper, hvor det samlede Personantal udgør mindst 100.

Med faa Undtagelse er Omsætningen pr. Person stigende med Omsætningens Størrelse. For hele Landet er Stigningen c. 200 pCt. for de store Forretninger (over 200.000 Kr.), sammenlignet med de smaa (10—25.000 Kr.); for Landdistrikterne er Stigningen størst (320 pCt.) mod kun 165 pCt. for Hovedstaden; naar Provinsbyerne har en større Stigning end Hovedstaden, nemlig 240 pCt., skyldes det alene Forretninger med mere end 200.000 Kr. i Omsætning, da Gennemsnitstallene omtrent er ens for Hovedstad og Provinsbyer i de øvrige Grupper; for Landdistrikterne er Gennemsnitstallene 10—100 pCt. større end de tilsvarende Tal for Hovedstaden, stigende med Omsætningens Størrelse. Aarsagen til denne Forskel mellem By og Land er de særlige Varegrupper, navnlig Korn og Foderstoffer, som præger Detailhandelen paa Landet i Modsætning til Byerne.

For Hovedbrancherne i Detailhandelen kulminerer Omsætningen pr. Person i de fleste Tilfælde for Forretninger med Omsætning mellem 1/2 og 1 Mill.; den er størst for Befordringsmidler (herunder Automobiler) 89.000 Kr. (dog 92.000 Kr. for 1—10 Mill. Kr. Omsætning), dernæst kommer Bygningsartikler med 55.000 Kr.,



Møbler o. l. og Næringsmidler med c. 50.000 Kr., derefter væsentligt lavere: 35.000 Kr. for andre Artikler til personligt Brug, 30.000 Kr. for Beklædning og endelig 24.000 Kr. for Husgeraad; for andre Artikler til erhvervsmæssigt Brug er Gennemsnittet 40.000 Kr. for Gruppen 2—500.000 Kr.

For Forretninger med mere end 1 Mill. Kr. i Omsætning falder Omsætningen pr. Person for Næringsmidler, Beklædning og Bygningsartikler. For Næringsmidler skyldes det de store Mejerier, og Aarsagen er det store Personale til Fordeling, Mælkekuske og deres Assisterter. For Beklædning er det Magasinerne; et Magasin er som en Samling Specialforretninger i samme Bygning, hvor Personalet er fordelt i de forskellige Forretninger og derfor ikke udnyttes saa effektivt som i den mindre Forretning, hvor enhver Ekspedient kan sælge af samtlige Varer i Forretningen; Magasinet lider af mangelfuld Udnyttelse af Personalekapacitet saavel som af Lokalekapacitet.

Undersøger man de 19 største Forretningsgrene, som hver har en samlet Omsætning, der overstiger 40 Mill. Kr., er deres samlede Omsætning 2.410 Mill. Kr. eller $\frac{4}{5}$ af den samlede Detailomsætning. For samtlige Forretningsgrene er der Stigning i Gennemsnittet lige til Gruppen 100—500.000 Kr. (jfr. Kortet), og Stigningen fortsætter i den følgende Gruppe (over $\frac{1}{2}$ Mill. Kr.) undtagen for Trikotage- Brød- og Mælkeforretninger; Nedgangen er dog kun betydelig for Mælkeforretninger (jfr. ovenfor). Regner man Forretninger med 10—25.000 Kr. i Omsætning for de typiske smaa Forretninger og sammenligner dem med de større Forretninger (100—500.000 Kr.), stiger Omsætningen pr. Person med følgende Procenter, som er ordnet efter Størrelse:

Stigningsprocenter:

Korn og Foderstoffer	300
Automobiler	230
Tobak, Vin	216
Købmandshandel	202
Kød & Viktualier	154
Dame- & Børnekonfektion	154
Frugt & Grønt	147
Kolonialvarer	145
Trælast, Tømmer etc.	134
Trikotage	122
Manufaktur	108
Møbler o. l.	107
Mælk	103
Isenkram	102
Papir, Bøger etc.	94
Herreekviperings	89
Skotøj	71
Brød	66
Samlet Detailhandel	167

For Brugsforeninger, hvor kun Forretninger med mindst 25.000 Kr. i Omsætning er af Betydning, udgør Stigningen fra Gruppen 25—50.000 til Gruppen 100—500.000 102 pCt. eller det samme som for Købmandshandel (100 pCt.), mens Kolonialforretninger kun har en Stigning paa 64 pCt. for de tilsvarende Grupper.

Som Helhed kan man fastslaa betydelig Fremgang i Effektiviteten (Kapacitetsudnyttelsen), naar Omsætningen stiger.

I hvor høj Grad de mindre Forretninger dominerer indenfor Landsdelene og indenfor de vigtigste Forretningsgrene, fremgaar af følgende Tabel, hvor Brancherne er ordnet efter Omsætningsprocentens Størrelse:

		Forretninger med højst 50,000 Kr. Omsætning		
		i pCt. af samtlige Forretninger		
	Samlet Omsætning Mill. Kr.	Antal	Personale	Omsætning
		pCt.	pCt.	pCt.
Samlet Detailhandel	2.989	82	57	35
Hovedstaden	1.018	79	50	33
Provinsbyerne	1.041	81	55	34
Landdistrikterne	930	84	66	40
Brugsforeninger	259	7	4	2
Trælast, Tømmer.....	68	51	16	7
Automobiler	89	62	22	7
Dame- & Børnekonfektion..	40	55	19	8
Manufaktur	271	61	19	11
Korn & Foderstoffer	110	55	34	14
Herreekvipering	67	60	29	18
Isenkram	53	61	31	22
Købmandshandel	334	73	52	31
Papir, Bøger etc.....	50	76	51	34
Skotøj	55	86	50	35
Møbler	67	82	55	38
Kød & Viktualier.....	214	80	60	42
Trikotage	50	89	69	50
Kolonialvarer	245	81	66	53
Brød	167	86	66	56
Mælk	115	93	70	63
Tobak, Vin	92	94	88	74
Frugt, Grønt.....	64	94	88	77

For hele Landet udgør de mindre Forretninger (under 50.000 Kr.) 82 pCt. af samtlige Forretninger; de har 57 pCt. af den samlede Personel, men kun 35 pCt. af den samlede Omsætning. Indenfor Landsdelene har som ventet de mindre Forretninger størst Betyd-

ning paa Landet og mindst i Hovedstaden, men Forskellen mellem Landsdelene er størst for Personellet og mindst for Antallet af Forretninger; dog har som tidligere anført Landdistrikterne den største Omsætning pr. beskæftiget Person. Den relativt gunstige Stilling for Landdistrikterne skyldes i væsentlig Grad Brugsforeningerne, som kun har faa Forretninger med Omsætning under 50.000 Kr.

De mindre Forretninger udgør for Brugsforeningerne kun 7 pCt. efter Antal, 4 pCt. efter Personel og 2 pCt. efter Omsætning; for Købmandshandel er de tilsvarende Procenter meget større, nemlig henholdsvis 73, 52 og 31 pCt. og for Kolonialforretninger endnu større, 81, 66 og 53 pCt.; denne Gruppe overgaas kun af Handelen med Brød, Mælk, Tobak, Vin samt Frugt & Grønt, der udviser de højeste Procenter blandt de anførte Forretningsgrene.

Udviklingen fra 1925 til 1935 viser ikke virkelige Fremskridt i Retning af Stordrift. Detailomsætningen i 1924 (Erhvervstællingen i 1925) var 4.204 Mill. Kr., men kun 2.989 Mill. Kr. i 1934 (Erhvervstællingen i 1935), altsaa en Nedgang paa 29 pCt., mens Prisfaldet iflg. Detailpristallet kun er 23 pCt.; tager man alene følgende to Grupper af Detailpristallet, nemlig Fødevarer og Klæder, Fodtøj og Vask er Nedgangen 35 pCt.; da Engrospriserne samtidig er faldet c. 40 pCt., vil det være rigtigt at anslaa Detailprisfaldet til c. 30 pCt., hvilket vil sige, at Detailomsætningen skulde være omtrent uforandret i Mængde, skønt Befolkningen i samme Tidsrum er vokset c. 8 pCt. Udviklingen er højst forskellig for de 8 Hovedgrupper:

Stigning i Omsætningen fra 1924 til 1934:

	Omsætning i 1934	Nedgang pCt.
Nærings- og Nydelsesmidler.....	1784 Mill. Kr.	33
Beklædning	561 —	18
Bygningsartikler	134 —	45
Møbler o. l., Indbo	96 —	5
Husgeraad	126 —	14
Andre Art. til pers. Brug	76 —	7
Befordringsmidler	120 —	2
Andre Art., væsentl. erhvervsm.	80 —	47
Detailhandel iøvrigt	12 —	40
Total....	2989 Mill. Kr.	29

Nedgangen er mindst for Befordringsmidler (2 pCt.) og størst for Bygningsartikler m. fl. (c. 45 pCt.). Man maa derfor nøjes med det summarisk ansatte Prisfald (30 pCt.).

For Landsdelene er Stigningen følgende:

	Antal Forretninger pCt.	Samlet Personel pCt.	Omsætning Mill. Kr. pCt.
Hovedstaden	18	37	÷ 17
Provinsbyerne	22	32	÷ 36
Landdistrikter	21	35	÷ 32
Total. . . .	20	34	÷ 29

Mens Personantallet er steget med c. $\frac{1}{3}$ i hver Landsdel, er Antallet af Forretninger kun steget med c. $\frac{1}{5}$, altsaa tilsyneladende en Forskydning henimod større Forretninger, navnlig i Hovedstaden og Landdistrikterne. Men idet vi regner med et Prisfald paa c. 30 pCt., er der Nedgang overalt for den omsatte Varemengde pr. beskæftiget Person, nemlig 13, 31 og 28 pCt., henholdsvis for Hovedstaden, Provinsbyerne og Landdistrikterne; de tilsvarende Procenter for omsat Varemengde pr. Forretning viser kun Nedgang for Provinsbyer (25 pCt.) og Landdistrikter (20 pCt.), mens Tallet for Hovedstaden er uforandret. Bedømt i Forhold til Folke- mængden er der Tilbagegang overalt, i 1925 var der 53 Personer pr. Forretning i hele Landet mod kun 47 i 1935, for Hovedstaden er Tallene 41 og 40, for Provinsbyerne 35 og 33 og for Landdistrik-terne 76 og 64 Personer.

Endelig kan man beregne, hvorledes Antallet af Forretninger i 1925 vil fordele sig, naar man anvender samme Gruppering som i 1935, d. v. s. at en Forretning med 10.000 Kr.s Omsætning i 1934 svarer til en Forretning med 14.300 Kr.s Omsætning i 1924 og saa fremdeles:

Omsætningens Størrelse (1934 Værdi)	Antal Forretninger		Stigning	pCt.	Procentfordeling	
	1925 (beregnet)	1935			1925	1935
under 5.000 Kr.	9.400	12.800	3.400	36	14,4	16,3
5— 10.000 »	9.000	10.900	1.800	20	14,0	13,9
10— 25.000 »	19.300	24.200	4.900	25	29,7	31,0
25— 50.000 »	14.400	16.000	1.600	11	22,2	20,5
50—100.000 »	8.300	8.700	400	5	12,8	11,1
over 100.000 »	4.500	5.600	1.100	25	6,9	7,2
Total. . . .	65.000	78.200	13.200	20	100,0	100,0

Omtrent $\frac{3}{4}$ af Tilvæksten i Forretningsantallet falder paa de smaa Forretninger med en Omsætning paa højst 25.000 Kr. De mindste Forretninger er steget mest, nemlig 36 pCt., de to følgende Grupper 20—25 pCt. eller det samme som de store Forretninger

(25 pCt.), mens Middelgrupperne har den mindste Stigning, 11 og 5 pCt. Virkningerne af denne uensartede Stigning fremgaar af Procentfordelingerne; Antallet af Forretninger, hvis Omsætning er under 50.000 Kr., udgør i 1925, naar Prisforskellen elimineres, 80,3 pCt. mod 81,7 pCt. i 1935, altsaa en Forskydning i ugunstig Retning.

Den fri Konkurrence er saaledes endnu ikke istand til at fremme en Udvikling henimod Stordriften. Det vil derfor være en naturlig Opgave for Lovgivningen at gribe ind paa dette Felt, hvis man vil undgaa det store Spild i Fordelingsomkostningerne. Til dette Maal findes adskillige Veje. Blandt de mindre Reformers er Til-ladelsen til Kædeforretninger o. l., som paa Grund af deres betyde-lige Konkurrenceevne bekæmpes af den nuværende Detailhandler-stand. De store Kædeforretninger har ikke blot Fordelen af fælles Indkøb i store Partier, men tillige mere rationelle Driftsmetoder etc. Brugsforeningerne, som gennem Fællesforeninger er en Art Kædeforretninger, har forøget deres Andel af den samlede Detail-omsætning fra 7,1 pCt. i 1925 til 8,7 pCt. i 1935. Men en virkelig omfattende Indgriben maa have større Midler. Den simpleste Maade er direkte at begrænse Tilgangen, saa Antallet af bestaa-ende Forretninger automatisk formindskes, og Omsætningen pr. Forretning derved forøges. Man kan anvende et Bevillingssystem, hvor der kun udstedes et bestemt Antal ny Næringsbeviser i Aarets Løb, men det vil være vanskeligt at finde et tilfredsstillende Grund-lag for Fordelingen. En mere rationel Maade kan skitseres i føl-gende Hovedpunkter. Man fastholder den nuværende fri Adgang til at drive Forretning, dog kræves i Fremtiden fornøden faglig Uddannelse for at sikre Sagkundskab og for at begrænse Tilgan-gen. Samtidig indføres en Omsætningsskat paa f. Eks. 3 pCt., dog saaledes at ny Detailhandlere skal svare et Minimumsbeløb, f. Eks. 2.500 Kr. aarlig i Skat uden Hensyn til Omsætningens Størrelse; i saa Fald vil kun ny Detailhandlere, hvis Omsætning overstiger 85.000 Kr., slippe med at betale 3 pCt. af Omsætningen, mens Skatteprocenten for ny Detailhandlere, som har en mindre Om-sætning, vil stige, jo mindre Omsætningen er; for 50.000 Kr. bliver den 5 pCt., for 25.000 Kr. 10 pCt. og forøger derved Omkostningerne meget betydeligt. For Detailhandlere, som driver Forretning ved Lovens Ikrafttræden, skal Bestemmelsen om Minimumsbeløb ikke gælde; kun hvis Forretningen drives af Selskaber eller Brugsfor-eningers og da kun efter en vis Tidsfrist.

Følgen af en saadan Reform vil være en gradvis Udskillelse af smaa Forretninger, efterhaanden som Indehaverne dør eller af anden Grund ophører at drive Forretning.

Efterspørgselen efter mindre Forretninger vil blive ringe, og Afstaaelsessummen for disse formindskes i Forhold til det udkrævede Minimumsbeløb i Skat. Paa den anden Side vil Nedgangen i Forretningsantallet give driftige Detailhandlere gode Chancer for at forøge deres Omsætning.

Minimumsbeløbet for Skatten bør af Hensyn til de smaa Provinsbyer variere med Folketallet i Kommunerne, eventuelt helt bortfalde i de Landkommuner, hvor Folketallet ikke overstiger et vist Maksimum. Hvis man nøjes med en fast Afgift for hver Forretning, vil det favorisere de store Forretninger, idet Afgiften vil udgøre en stadig faldende Procent, naar Omsætningen stiger over 85.000 Kr., og derved give disse Forretninger en Ekstraprofit paa Statskassens Regning.

Ved at supplere den ordinære Afgift med Ekstraafgifter kan man variere denne Beskatning efter Varernes Art uden at ændre Reglen om Minimumsbeløbet, som gælder den ordinære Afgift.

For de Forretninger, hvor man forhandler daglige Fornødenheder som Brød og Mælk, vil antagelig en særlig Ordning være paa krævet, som formindsker de høje Fordelingsomkostninger uden at gøre Afstanden til nærmeste Forretning for stor.

Vil det nu være rimeligt at indføre en Omsætningsafgift blot for at rationalisere Detailhandelen? Flere Grunde taler til Fordel for en Omsætningsskat, hvis den anvendes til Afhjælpning af Arbejdsløshed, idet den da direkte flytter Forbruget fra de Personer, som har Indtægt, til dem, som paa Grund af Arbejdsløshed ingen har, ved at give dem Arbejde og derigennem Købekraft. Lempelser i Indkomstskatten for de mindre Indtægter vil formindke Byrden for disse Befolkningsgrupper. En anden gunstig Virkning af Omsætningsskatten er det Pres, den udøver paa Detailhandelen i Retning af Prisnedsættelse. I samme Grad som Rationaliseringen skridder frem og forøger Fortjenesten gennem lavere Omkostninger i Forhold til Omsætningen, kan de større Forretninger uden Vanskelighed øge deres Omsætning gennem Prisnedsættelse. Herved fjernes efterhaanden den Prisforhøjelse og Nedgang i Omsætningen, som Omsætningsskatten har foraarsaget. En almindelig Omsætningsskat vil særlig ramme Luksusvarer for det brede Forbrug, fordi Udgiften til Nødvendighedsvarer øges og derved levner en mindre Del af Indtægten til Luksusvarer. Derimod vil Virkningen

paa de Riges Luksusvarer, hvor Handelens Avance er særlig stor, kun være af Betydning, hvis Skatten er høj, og i saa Fald vil Skatten dels indskrænke Forbruget af disse Varer, dels formindske de Riges Opsparing, som i særlig Grad skyldes den ringe Grænsenytte, deres Indtægter har; Opsparing betyder for dem ikke noget egentligt Afsavn i Forbruget; en Omsætningsafgift paa 3 pCt. vil kun have ringe Virkning paa de Riges Forbrug og Opsparing.

For at belyse Virkningerne af en saadan Ordning paa længere Sigt, har vi paa Grundlag af de foreliggende Tal fra Erhvervstællingen i 1935 foretaget en summarisk Beregning for Hovedstaden og Provinsbyerne. Forretninger med en Omsætning paa højst 50.000 Kr. har i Byerne haft en samlet Omsætning paa 685 Mill. Kr., som nu fordeles forholdsmæssigt paa Forretninger med en Omsætning paa mere end 50.000 Kr. Forhøjelsen foretages ved simpelt hen at forøge samtlige Tal for Hovedstadens større Forretninger med 48 pCt. og de tilsvarende Tal for Provinsbyerne med 51,8 pCt.

Forretninger i Hovedstaden og Provinsbyerne.

Omsættningens Størrelse	Antal		Personel		Omsætning (Mill. Kr.)	
	Nuv.	Beregn.	Nuv.	Beregn.	Nuv.	Beregn.
under 5,000 Kr. H.	1821		1833		5	
P.	3972		3953		10	
5— 10,000 - H.	2193		2538		16	
P.	3633		4162		26	
10— 25,000 - H.	6994		10512		118	
P.	8311		12343		136	
25— 50,000 - H.	5467		11497		191	
P.	5283		11097		183	
50—100,000 - H.	2917	4320	9405	13900	200	296
P.	2889	4380	9839	14900	197	298
1—200,000 - H.	1036	1530	5399	8000	139	206
P.	1261	1910	7077	10700	171	260
over 200,000 - H.	512	760	11683	17300	349	517
P.	784	1190	8574	13000	318	482
Total...	47073	14090	109912	77800	2059	2059

I Praxis vil Stordriften sikkert medføre en større Forskydning mod de store Forretninger (o. 200.000 Kr.) end i den nuværende Fordeling.

Efter den beregnede Indskrænkning vil der være 128 Personer pr. Forretning i Hovedstaden mod tidligere 40, og 116 Personer pr. Forretning i Provinsbyerne mod tidligere 33. Byerne vil saaledes vedblivende være vel forsynede med Forretninger. Og dog bliver

Personellet formindsket med 32.100 Personer eller 30 pCt., nemlig 26 pCt. for Hovedstaden og 32 pCt. for Provinsbyerne. Antallet af Forretninger indskrænkes samtidig med 33.000 eller 70 pCt., nemlig 69 pCt. for Hovedstaden og 72 pCt. for Provinsbyerne.

Selvom Beregningen er summarisk, giver den dog et tydeligt Billede af Forskellen mellem den nuværende Organisation af Detailhandelen og den formaalstjenlige Stordrift. Nedgangen vil hovedsagelig ramme de mange smaa Specialforretninger samt de Forretninger, hvis Varer kun sjældent købes af den enkelte Kunde. For hele Landet udgør Forretninger, som ikke handler med Livsfornødenheder, ialt 41.000, heraf 34.000 mindre Forretninger (u. 50.000 Kr.); de Forretninger, som ikke er medregnet heri, er: Købmandshandel, Brugsforeninger, Kolonialhandel, Handel med Kød & Viktualier, Fisk, Vildt, Fjerkræ, Frugt & Grønt samt Mælk og Brød eller tilsammen 37.000 Forretninger, hvoraf 30.000 er mindre Forretninger.

For skønsmæssigt at anslaa, hvor store Besparelser og dermed Prisnedsættelser, der kan opnaas gennem Stordrift i Handelen, kan man tage Brugsforeningernes Resultater som Grundlag. I 1938 var deres samlede Omsætning 331 Mill. Kr., fordelt paa 1803 Foreninger, altsaa gennemsnitlig 185.000 Kr. pr. Forening, Bruttoavancen udgjorde 17 pCt. af Omsætningen, Omkostninger (inkl. Afskrivninger) 9,3 pCt., og Nettofortjenesten følgelig 7,7 pCt. eller 25,6 Mill. Kr.; af Overskudet udbetaltes 22,2 Mill. Kr. til Medlemmerne i Forhold til deres Indkøb. Brugsforeningernes Rentabilitet er saaledes tilfredsstillende, selvom Bruttoavancen kun er 17 pCt.

Ifølge driftsstatistiske Undersøgelser, foretaget af Institutet for Historie og Samfundsøkonomi, vedrørende Handel med Viktualier, Frugt og Grønt samt Kolonialvarer¹⁾, udgør Nettofortjenesten i Almindelighed 6—8 pCt. af Salget; Omkostningsprocenterne (excl. Lønninger til fremmed Hjælp) falder med stigende Omsætning:

	Mindre Forretninger		Større Forretninger	
	Omsætning	Omkostning	Omsætning	Omkostning
	pr. Forretning		pr. Forretning	
	Kr.	pCt.	Kr.	pCt.
Kolonialvarer	28.200	10,3	149.700	7,4
Viktualier	23.400	12,8	159.000	8,2
Frugt & Grønt	20.500	10,4	95.200	7,6

¹⁾ Jfr. Nat. Tidsskrift 1935 og 1937 samt C. Lind: »Kolonialbranchen i Hovedstaden«.

Omkostningsprocenten (excl. Lønninger) falder saaledes med omtrent en Trediedel, naar Omsætningen stiger fra c. 25.000 Kr. til c. 135.000 Kr. For Lønningernes Vedkommende, heri Indehavernes Løn, kan man regne, at Procenten falder til c. Halvdelen, da Omsætningen pr. beskæftiget Person forøges med c. 170 pCt. (jfr. foran). Ved Gennemførelse af rationel Stordrift vil en Reduktion paa 50 pCt. af den samlede Omkostningsprocent være sandsynlig; med Brugsforeningernes Omkostning som Norm (c. 9 pCt.) betyder det en Nedgang fra c. 18 pCt. til c. 9 pCt. Da endvidere Avancen i Detailhandelen (bortset fra Brugsforeningerne) varierer mellem 25 og 40 pCt. af Detailsalgsprisen, sammenlignet med 17 pCt. for Brugsforeningerne, vil det være rimeligt at anslaa Besparelser gennem rationel Stordrift til mindst 10 pCt. af Omsætningen. For en Omsætning paa 2.730 Mill. Kr. (excl. Brugsforeninger) bliver det ca. 275 Mill. Kr. Berettigelsen af dette Skøn fremgaar tillige af Effektiviteten indenfor de større Forretninger (Omsætning over 50.000 Kr.), idet Omsætningen pr. beskæftiget Person for disse Forretninger er følgende: Brugsforeninger 39.700 Kr., Købmandshandel 35.700 Kr., Kolonialhandel 23.900 Kr., Brød- og Mælkeforretninger 17.900 Kr., øvrige Detailhandel 28.600 Kr. Indenfor Købmands- og Kolonialhandel kan man vente omtrent samme Effektivitet som for Brugsforeninger, fordi Omsætningen bestaar af de samme Varer, for Brød- og Mælkeforretninger kan der opnaas betydelige Besparelser i de nuværende meget høje Omkostninger, og endelig viser den øvrige Detailhandel omtrent samme Effektivitet som Købmands- og Kolonialhandel. Nettoavancen i de store Forretninger maa utvivlsomt være meget betydelig med de nuværende Detailavancer. Besparelsen er reel, fordi det store Spild i Fordelingsomkostningerne bestaar i, at Tusinder af Menneskers Arbejdskraft og Tusinder af Lokaler kun udnyttes i ringe Grad; det svarer til, at Industrien skulde anvende 50 pCt. flere Arbejdere, end den har Brug for, at Lokalerne skulde være dobbelt saa store som de Lokaler, Produktionen faktisk kræver.

Den sociale Værdi af de smaa Forretninger, som giver let Adgang for almindelige Mennesker til at tjene en beskeden Indtægt, er nærmest negativ. Dels fordi saa mange Fallitter indtræffer mellem ufaglærte Detailhandlere, dels fordi det sker paa Bekostning af samtlige Forbrugere, som maa betale de store Fordelingsomkostninger, den høje Detailavance, som er Forudsætningen for de smaa Forretningers Eksistens.

Paa den anden Side vil Virkningen af Stordrift være, at mange

Personer maa beskæftiges paa anden Maade. Ifølge ovenstaaende Beregning for Byerne er Tallet anslaaet til 32.000, ligesom Antallet af Butikker formindskes med 33.000, selv om de 4.700 ny Butikker er større end de 37.700, som bliver ledige. Forskydningen vil ske gradvis over en Aarrække. Men den overflødige Arbejdskraft fra Handelen forener sig med en lignende Gruppe fra Industrien, som ligeledes udskilles paa Grund af Rationalisering. For Industrien er dette dog kun Tilfældet i Forhold til den producerede Varemængde, mens ny Industrier og Udvidelse af den gamle kan optage en væsentlig Del af dette Overskud paa Arbejdskraft, om ikke den hele. I hvor høj Grad disse Faktorer vil afbalancere hinanden, kan ikke afgøres paa Forhaand, men Samfundspolitikken maa i stigende Grad fremme denne Udvikling, og til dette Brug kan den foreslaaede Omsætningsskat yde c. 90 Mill. Kr. aarlig, beregnet til 3 pCt. af Detailomsætningen i 1935.

Men især vil den betydelige Nedgang i Fordelingsomkostningerne og dermed i Detailpriserne være virkningsfuld. For de produktive Erhverv betyder det lavere Produktionsomkostninger (højere Realløn), større Afsætning i Indland og Udland og dermed væsentlig større Beskæftigelse.

For Huslejen og dermed Ejendomspriserne vil de færre Butikker bevirke, at Grundrenten falder i de indre Kvarterer i Byerne og dermed Boliglejen, mens denne vil stige lidt i Udkanten af Byen, hvor den samlede Husleje for Ejendommen næsten udelukkende bestemmes af Byggeomkostningerne, og Bortfaldet af Butiksleje vil medføre en mindre Forhøjelse af Boliglejen for at gøre Ejendommen rentabel. Et mindre Behov for Butikslokaler gør det fornødne Byggeri mindre og frigør tidligere Butikslokaler til Boligbrug.

Endelig vil Nedgangen i den samlede Lagerbeholdning for Detailhandelen frigøre Kapital til andre Formaal.

Prisaftaler, Sammenslutning i Kædeforretninger, Industriens Udvikling af egne Udsalg vil tiltage, naar Stordriften trænger igennem. Spørgsmaalet er derfor, om Nedgangen i Omkostninger vil omsætte sig i Prisnedsættelse, eller tværtimod Koncentrationen vil medføre yderligere Prisforhøjelser. Som Middel til at fremtvinge Prisnedsættelser tjener den fri Adgang til at aabne ny Forretninger, en Mulighed, som udnyttes i samme Grad, som Rentabiliteten indenfor Detailhandelen stiger. Faren for, at Priskonkurrencen udebliver, og Antallet af Forretninger blot øges, er stærkt begrænset ved Minimumsafgiften, som i Procent af Omsætningen er stærkt

progressiv, naar Omsætningen falder under 85.000 Kr. (5 pCt. for 50.000 Kr., 10 pCt. for 25.000 Kr. o. s. fr.). De ny Forretninger kan kun opnaa Rentabilitet ved at tage den fornødne Omsætning fra andre Forretninger gennem Prisnedsættelser.

Endvidere vil Brugsforeningernes Prispolitik for almindelige Forbrugsvarer virke stærkt hæmmende, især da de utvivlsomt vil faa en væsentlig Del af den Omsætning, som de smaa Forretninger tidligere havde. Selvom Industrien gennem Aftaler med den private Detailhandel søger at modvirke Brugsforeningerne, kan disse gennem Fællesforeninger i stigende Grad selv optage Produktion af Forbrugsvarer; jo mere, des større Brugsforeningernes Omsætning er. Mens Brugsforeningernes driftsøkonomiske Styrke ligger i den faste Kundekreds og dermed faste Omsætning, har den private Detailhandel for de større Forretningers Vedkommende sikkert bedre indre Driftsøkonomi, og de kan derfor opnaa en rigelig Avance, selvom Brugsforeningernes Prispolitik medfører Prisnedsættelser.

Det er Samfundspolitikens Opgave at drage fuld Fordel af Stordriftens tekniske Overlegenhed og samtidig forhindre, at de store Virksomheder anvender deres økonomiske Magtstilling til at opnaa ublu Priser.

DEN SVENSKA PRISREGLERINGEN¹⁾

Av CARSTEN WELINDER

VI komma här ej att behandla den svenska prispolitiken i dess helhet. Något summariskt kan man skilja mellan åtgärder, som söka reglera den allmänna prisnivån från efterfrågesidan, och sådana som sätta in på utbudssidan. Det behöver knappast framhållas, att de förra äro de ojämförligt viktigaste. Det är det sätt varpå man balanserar budgeten, den penningpolitik som föres, den utsträckning i vilken löneförhöjningar äga rum etc., som i första hand är avgörande för om man skall få en inflation eller ej. Då emellertid den svenska penning- och finanspolitiken redan är känd för Nationaløkonomisk Tidsskrifts läsare genom professor Lindahls uppsats²⁾, kunna vi här förbigå densamma och i stället till diskussion upptaga några av de åtgärder, varigenom man i Sverige sökt direkt reglera priset på bestämda varor eller varugrupper. Det kan vara tillräckligt att erinra om att den svenska prispolitiken i princip går ut på att varupriserna ej skola få stiga med mer än som motsvarar den av importhindren och de stegrade importkostnaderna framkallade ökningen i varuknappheten. Intill denna punkt betraktas prisstegringen ej som inflatorisk. Det

¹⁾ Efter föredrag hållet i Socialøkonomisk Samfund tisdagen den 20 febr. 1940.

²⁾ Erik Lindahl: Penning- och finanspolitik under krigstid, Nationaløkonomisk Tidsskrift 1940.

Bland övriga arbeten, som behandla den svenska prispolitiken märkas: Sune Carlson: Prisövervakning och kostnadsberäkning under en avspärrningskris, Ekonomisk tidskrift 1940.

Bertil Ohlin: Den aktuella pris- och lönepolitikens möjligheter, Nationaløkonomiska föreningens förhandlingar 1939.

Ingvar Svennilson: Penningpolitikens förhållande till försörjningspolitiken under en avspärrningskris, Ekonomisk tidskrift 1939.

Gustaf Akerman: Sveriges prispolitik, Skandinaviska bankens kvartalskrift 1940.

Meddelanden från Konjunkturinstitutet, Ser. A:5: Konjunkturläget hösten 1939, sid. 46—61 (utarbetat av Erik Lundberg).

gäller alltså att söka hålla den monetära efterfrågan konstant. De åtgärder, som åsyfta att uppnå detta mål, sammanfatta vi här under benämningen indirekta prisreglerande åtgärder, då de i motsats till de här behandlade ej direkt anknyta till priset på en bestämd vara.

Även om den direkta prisregleringen blott arbetar inom den ram, som uppdrages av de indirekta åtgärderna, får dess betydelse ej underskattas. Under kriget 1914—1918 överskattade man i allmänhet möjligheten att kunna reglera den allmänna prisnivån medelst förvaltningsåtgärder. Den oerhörda prisstegringen såväl under som i många länder framför allt efter kriget demonstrerade på ett handgripligt sätt den avgörande betydelse, som i detta sammanhang tillkommer finans- och penningpolitiken. Under den renässans för den ekonomiska liberalismen, som, i varje fall så länge det rörde sig om principer och program, kännetecknade tjugotalet och de första åren av trettioalet, var det vanligt att tala om det ekonomiska livets lagar, vilka ej kunde brytas genom lagstiftningsåtgärder och polisningripanden. Här som på så många andra områden av den ekonomiska politiken ha dock de senaste åren medfört en strömkantring. Det bästa exemplet på vad som verkligen kan åstadkommas genom en konsekvent genomförd prisreglering torde Tyskland erbjuda. Här har man ju sedan 1933 fört en ytterligt expansiv finanspolitik, som ständigt framkallat påståendet, att nu var den gräns nådd, vid vilken inflationen ej längre kunde undertryckas, men genom en omfattande priskontroll i förening med en restriktiv lönepolitik har det hittills lyckats att hålla prisstegringarna inom måttliga gränser.

Bland brister, som utmärka de indirekta medlen, när det gäller att bekämpa en prisstegring, och som därför göra en komplettering med direkta åtgärder önskvärd, kunna vi nämna följande:

Dessa medel verka ej omedelbart utan endast på längre sikt. Det är visserligen t. ex. möjligt att medelst dem påverka investeringsvolymen och därmed i första hand efterfrågan och priset å kapitalvaror och i andra hand den totala inkomstbildningen och efterfrågan å konsumtionsvaror. Men man kan ej hoppas att enbart genom en räntestegring eller kreditrestriktioner förhindra en spekulativ varulagring. En dylik kan givetvis endast fortgå en kortare tid, då lagren ej kunna växa över alla gränser, men såväl genom det sätt varpå den direkt påverkar utbud och efterfrågan som genom sina psykologiska verkningar kan den få vä-

sentlig betydelse för prisutvecklingen. Men genom prisregleringar och en lagstiftning, som giver staten möjlighet att till fastställda priser exproprierar enskild egendom, minskas vinstchanserna vid en varuspekulation.

Den allmänna prisnivån å konsumtionsvaror kan, om vi bortse från den efterfrågan, som utgår från de offentliga samfundens sida, tecknas medelst följande formel:

$$P = \frac{\text{total penninginkomst} \div \text{sparande}}{\text{inhemsk produktion} + \text{import} \div \text{export} \div \text{lagerökning}}$$

Att penninginkomsten, som här räknas minus den direkta beskattningen, i första hand måste regleras med indirekta medel är självklart, även om som nedan skall beröras de direkt prisreglerande medlen ej äro betydelselösa. Så länge man ej kan reglera sparkvoten, är det dock ej möjligt att ernå en oförändrad efterfrågan å konsumtionsvaror enbart genom att hålla penninginkomsten konstant. Då allmänheten i det längsta söker bevara sina konsumtionsvanor oförändrade, kommer den vid en prisstegring sannolikt hellre att inskränka sitt sparande, i den mån detta ej är bundet t. ex. i form av försäkringspremier, än sin konsumtion. Att genom räntehöjningar söka göra sparandet mera lockande torde ha ringa effekt. Kan man å andra sidan hålla priset på vissa varor nere, kommer den frigjorda köpkraften sannolikt blott till en del att vända sig mot andra varor. Att man genom en importsubvention kan såväl öka varutillgången inom landet som nedsöka vissa kostnadsposter för den inhemska produktionen är lika tydligt som att man har möjlighet att förhindra, att en onödig varuknapphet framkallas genom för stark export. Mera diskutabelt är som bekant huru utbudet påverkas av maximipris och därmed jämförbara prisregleringar. Som nedan skall visas är det dock ej omöjligt att medelst dem åstadkomma en ökning av utbudet i jämförelse med under fri prisbildning. Även om man medelst indirekta åtgärder kan något så när behärska den allmänna prisnivån, betyder detta ej, att man kan kontrollera de individuella priserna. Ur socialpolitisk och socialhygienisk synpunkt är det dock av största vikt, vilka varor som tillåtas stiga i pris. Företoges ingen direkt prisreglering, skulle det ligga närmast till hands att vänta prisstegringar å nödvändighetsvaror, då efterfrågan vid dem i regel är minst elastisk. Kan man å andra sidan hålla priserna nere på en rad nödvändighetsvaror, som äro av stor betydelse för de små inkomsttagarna, kan man med relativt jämnmod se en

rad andra varor stiga i pris. Om man t. ex. kan hindra starkare öknings- av livsmedels- och bostadskontot och helst även ifråga om enklare beklädnadsvaror, så kan en stark återhållsamhet ifråga om lönehöjningar vara försvarbar. Om mera varaktiga konsumtionsföremål, som t. ex. möbler, skulle stiga starkare i pris under ett par år, betyder detta ingen farlig nedskärning av levnadsstandarden³⁾.

När man talar om att bevara kronans köpkraft, får man göra klart för sig, vad som egentligen åsyftas. Skälet att undvika en tillfällig prisstegring kan vara, dels att denna särskilt hårt drabbar vissa kategorier av smärre inkomsttagare, dels ock att det efterföljande prisfallet har depressiva verkningar. Man torde ej heller i Sverige ha tänkt sig att efter kriget återgå till den gamla prisnivån. En permanent prisstegring reducerar värdet av all i monetär form kontraherad förmögenhet. Även om meningarna om det förkastliga häri givetvis äro delade, synes redan den nuvarande stora upplåningen ålägga staten en moralisk förpliktelse att så vitt möjligt skydda penningvärdet. Man bör därför se till att prisstegringen främst träffar sådana varor, där ett prisfall ej behöver få depressiva verkningar. Att en rad importvaror, som stigit i pris, sedermera åter falla får ju blott depressiva verkningar, om de betyda en ökad utländsk konkurrens. Ingå de åter som kostnader i den inhemska produktionen, uppmuntras denna av prisfallet. Ej heller är det farligt, om vissa inhemska produkter tack vara ökad knapphet stigit i pris, så länge ej prisstegringen ökat företagens kostnader eller föranlett nyinvesteringar. Men har prisstegringar å vare sig import- eller hemmamarknadsvaror framkallat lönehöjningar och investeringar till ökade kostnader, vilka för framtiden belasta företagen med höjda ränte- och avskrivningskostnader, eller medfört en uppskrivning av realvärdena, äro priserna fastlåsta vid den nya nivån, och en sänkning kan ej ske utan genom en depression. Utifrån denna synpunkt bör man framför allt hindra prisstegringar, som motivera lönehöjningar. I de fall där en absolut varuknapphet gör en prisstegring ofrånkomlig, enär man ej vill tillgripa en ransonering, bör man genom en krigskonjunkturbeskattning förhindra, att företagens inkomstförväntningar ökas, eller att de uppmuntras till på längre sikt ej motiverade nyinvesteringar.

³⁾ Jämför *Svennilson* o. a, sid. 195 f.

Liksom vid varje annan form av planhushållning måste vissa förutsättningar förefinnas, för att ett system av prisregleringar skall ha god utsikt att lyckas. Att under föregående krig den svenska prisregleringen ej blev särdeles framgångsrik är allmänt bekant. I åtskilliga avseenden är situationen dock denna gång väsentligt bättre. Kriget har ej kommit helt oförberett. Vi ha ej försummat den nådatid, vi erhållit genom München-överenskommelsen. Betydande varulager ha införskaffats, ehuru det — helt naturligt för övrigt, då ett demokratiskt land ej i fredstid kan ställa hela sin hushållning på krigsfot — yppat sig åtskilliga brister, främst ifråga om bensin och kol. Vi ha i Sverige visserligen ej kunnat bygga på en lagstiftning, jämförbar med den danska prislagen av den 18 maj 1937 eller den norska Trustloven, men våren 1939 antog riksdagen vissa beredskapslagar, som regeringen fick fullmakt att sätta i kraft vid fall av krig eller krigsfara. Vi erhöilo på detta sätt en förfogandelag, som gav staten rätt att mot ersättning förfoga över enskild egendom, en maximiprislag, vid vars förarbeten ett penningpolitiskt program utformades, en lag om exportförbud m. m.

Även strukturellt sett är Sverige denna gång bättre ställt. Vi äro mindre beroende av importen, vårt näringsliv är bättre organiserat — man beräknar att redan innan krigsutbrottet ungefär halva den industriella produktionen för hemmamarknaden såldes till kartellbundna eller av staten kontrollerade priser eller till priser, som bestämdes av ett ledande företag, vartill kom den starkt statskontrollerade jordbruksproduktionen — märkesvaror med fasta priser ha fått ökad betydelse, och kooperationen har vuxit tillräcklig stark för att på viktiga områden kunna bilda en motvikt mot oskäligen prishöjningar från enskilda företags sida. De framgångar, som den statliga konjunktur- och jordbrukspolitiken kunna peka på, torde ha stärkt förtroendet bland näringslivets män för statens förmåga att lösa ekonomiska problem. Helt naturligt uttalades vid krigsutbrottet farhågor för att de tvångsåtgärder på näringslivets område, som alla förstodo vara nödvändiga, skulle bana väg för en fullständig socialisering, men så vitt en utomstående kan bedöma ha eventuella politiska meningsskiljaktigheter ifråga om de yttersta målen ej förhindrat ett förtroendefullt samarbete mellan staten och näringslivets representanter. Detta är ju också ganska naturligt. Allteftersom aktiebolagsformen och stordriften slagit igenom, har avståndet mellan dem, som på grund av teknisk och affärsekonomisk sakkunnskap sitta inne med

den reella makten över företaget, och de som i egenskap av delägare äro ekonomiskt intresserade av detta ökat. Den stora mängden av aktieägare, vi bortse här från den minoritet, som tack vare innehavet av större aktiepaket känna sig mera intimt knutna till företaget, ha i realiteten blivit allt mer jämnställda med obligationsinnehavare. Om ett storföretags ledning eftersträvar en maximal nettovinst, torde detta lika mycket bero på att den betraktar ett vackert bokslut som det bästa uttryck för sin egen skicklighet och företagets styrka som på omtanke om aktieägarnas vinstintresse. Det behöver i så fall ej möta samma svårighet att förmå ett företag att i det allmännas intresse avstå från vissa vinstchanser, som om man haft att göra med en driftsherre av den äldre typen. Redan ett kartellavtal kan innebära en uppföring från vissa företags sida, som dessa underkasta sig i den uppfattningen, att det på lång sikt är bäst för alla, att marknaden ej förstöres genom hänsynslös konkurrens. En överenskommelse med staten att ej höja priset innebär ju ej annat än ett kartellavtal, visserligen angående ett högsta och ej ett lägsta pris, där staten inträder som part. Det gemensamma intresset blir mindre närliggande men erhåller i stället en starkare etisk motivering.

Äro förutsättningarna för en framgångsrik prisreglering större denna gång, äro också, så vitt man hittills kan bedöma, de prov, den kommer att ställas på, större eller i varje fall ha de snabbare aktualiserats. Under föregående krig rådde i Sverige en extrem exportkonjunktur, vilken utbytte den sedvanliga passiva handelsbalansen emot ett överskott på sammanlagt 1,3 milliarder. Såväl direkt som genom den uppmuntran, den gav åt investeringsverksamheten, utgjorde exportökningen den främsta orsaken till prisstegringen. Hade denna situation upprepat sig, hade det väl ej varit så svårt att avkoppla den inhemska prisbildningen från världsmarknaden genom att förbättra vår valuta, lägga avgifter på exporten samt subventionera importen. Denna gång ha de sex första krigsmånaderna medfört ett importöverskott på 446 mill. kr. Under 1937—38 samt 1938—39 uppgingo motsvarande siffror till 46 resp. 175 mill. kr. Förra gången blev budgetens balansering aldrig något verkligt allvarligt problem. Tack vare de stora överskotten på skattebudgeten ökades statsskulden från den 31/12 1914 till den 31/12 1918 ej med mer än 912 mill. kr. Denna gång kunna vi redan innevarande budgetår räkna med ett underskott å skattebudgeten på c:a en milliard kr., kanske mer. Så till vida har situationen visserligen blivit gynnsammare än vi först kunnat

frukta, som det i stort sett ej mött svårighet att få in varor i landet. Men speciellt sett ur prisregleringssynpunkt är detta ej enbart av godo. Ty råder verklig brist på en vara, blir en ransonering i förening med en prisreglering den naturliga utvägen. Kan åter varan anskaffas, om ock till förhöjda priser, och är penninginkomsten relativt stor, äro de psykologiska förutsättningarna för en ransonering långt sämre, särskilt som man i Sverige, i motsats till t. ex. Danmark, ej är van vid några restriktioner ifråga om importen. Det ligger då nära till hands att fortsätta att köpa de dyrare varorna i ungefär samma utsträckning som förut samt medgiva kompensation för de ökade levnadskostnaderna genom ökade löner eller rätt att taga höjda priser.

Flertalet arbetare erhålla en partiell kompensation för prisstegringen genom ett avtal mellan Landsorganisationen och Svenska arbetsgivareföreningen, enligt vilket till lönen skall läggas ett rörligt dyrtidstillägg. Om under ett kvartal levnadskostnadsindex ökas med minst sex enheter, skall lönen fr. o. m. andra månaden i följande kvartal ökas med 0,42 % av grundbeloppet för varje enhet. Med nuvarande levnadskostnader betyder detta ungefär 75 % kompensation. Denna överenskommelse har utan tvivel haft stor betydelse för bevarandet av freden på arbetsmarknaden. Däremot kan den ej förenas med det penningpolitiska programmet, då den måste få inflatoriska verkningar. För att undvika detta har man föreslagit, att arbetarna ej skulle erhålla kompensation för prisstegringar, som framkallats av ökad varuknapphet. Endast om prisstegringen ginge därutöver och alltså en verklig inflation inträdde, skulle kompensation givas men då med fulla beloppet, så att arbetarklassens andel av den reducerade nationalinkomsten bleve oförändrad⁴⁾. Emot denna tankegång kan invändas, dels att en däremot svarande levnadskostnadsindex, som givetvis ej heller finge reagera för varken den direkta eller indirekta beskattningens höjning, bleve svår att utarbeta och kanske finge än svårare att erhålla allmänt förtroende, dels ock att detta program skulle innebära en för hård belastning av de minsta inkomsttagarna. Även om i nuvarande situation en reduktion av levnadsstandarden är ofrånkomlig, är det ju ej nödvändigt, att denna sker proportionellt.

Ville man på ur teknisk synpunkt enklaste sätt och utan hänsyn till de socialpolitiska konsekvenserna tillämpa det penningpoliti-

⁴⁾ Ohlin: o. a., sid. 147 f.

ska programmet, skulle man söka bevara lönerna oförändrade. Oförändrade löner skulle ju betyda ett starkt hinder mot inflation. Även om detta skulle visa sig tillräckligt starkt — detta blir givetvis beroende på huru den ekonomiska politiken i övrigt bedrives — kan det som nämnts väcka betänkligheter ur socialpolitisk synpunkt. Ville man fasthålla vid det penningpolitiska programmet och samtidigt giva de minsta inkomsttagarna en viss kompensation för prisstegringen, finge denna tydligen anordnas så, att den blott medförde en omfördelning av nationalinkomsten utan att höja penninginkomsten. Härför skulle det ej med säkerhet vara tillräckligt att förbjuda arbetsgivarna att genom prishöjningar söka kompensation för lönehöjningarna, vilka i så fall kunde göras relativt små. Detta skulle blott vara tillräckligt under förutsättning, att arbetsgivarna konsumerade sin inkomst, s. a. s. allteftersom den bildades inom företaget, som fallet är ifråga om hantverkare, detaljhandlare och till en del lantbrukare. Dessa skulle i så fall konstatera, att deras inkomster minskades med lönehöjningarnas belopp och nedskära sin konsumtion i motsvarande grad. Men vid större företag och främst då aktiebolag är det ju ej i första hand årets utan det föregående årets nettinkomst, som är avgörande för delägarnas inkomstberäkning och konsumtion. I den utsträckning detta är fallet, skulle en med kompensationserna ökad inkomst stå emot ett oförändrat varuutbud. Ville man så vitt möjligt undvika lönekomensationer, kunde man medelst skattemedel subventionera anskaffandet av nödvändighetsvaror, varigenom även andra än arbetsgivarna finge lämna sitt bidrag.

Vi kunna skilja mellan tvenne slag av prisstegringar eller rättare sagt motiv för prisstegringar. Det kan vara skäl att i detta sammanhang betona ordet *motiv*. Det talas så ofta i ekonomisk teori om att en ökad efterfrågan eller höjda kostnader öka priserna, att det nästen verkar som om detta skedde lika automatiskt som om företagen endast varit barometrar, vilka omedelbart reagerade inför förändringar i den ekonomiska atmosfären. Emellertid kräver ju varje prisförändring ett beslut, och med nuvarande organisation av näringslivet kan detta vara en ganska komplicerad process, där många parter måste deltaga och hänsyn tagas till många faktorer. Det ena motivet är att söka utnyttja en aktuell eller förväntad ökning i efterfrågan resp. minskning i tillgången till att förskaffa sig ökad vinst. Att en avspärrningskris av det slag, som Sverige nu genomgår, erbjuder många till-

fällen härtill är självklart. Det andra är att erhålla kompensation för ökade kostnader.

Enligt den abstrakta prishöjningsteorien skulle dessa motiv vara likställda. Företagarna ha medelst »trial and error» erhållit kännedom om efterfråge- och kostnadskurvornas förlopp samt utvalt det pris, som giver maximal vinst. En förskjutning i efterfråge- eller i kostnadskurvan utgör ett lika starkt skäl att företaga en prisändring. I realiteten ligger saken ju något annorlunda till. Företagarna ha ofta en mycket osäker uppfattning om efterfrågans storlek vid olika pris och av naturliga skäl föga lust att söka utröna detta genom experiment. I st. sker prissättningen som bekant i stor utsträckning genom att man lägger en, stundom ganska godtyckligt bestämd, procent till råvarukostnaderna, inköpskostnaderna eller någon annan rörlig kostnadspost. Så länge denna förblir oförändrad, tveka därför de företagare, som ej äro särskilt spekulativt lagda, att företaga prishöjningar. Härtill bidrager att man ej gärna för en tillfällig fördel vill förlora kunder på lång sikt. Stiga åter kostnaderna, innebär detta en kraftig impuls till prishöjningar. Företagarna kunna då räkna med att prishöjningen blir allmän och anses berättigad av allmänheten.

Utgår man från att företagen utsträcka sitt utbud till den punkt, där gränskostnad och gränsinkomst sammanfalla, skulle rent matematiskt sett en ökning av de rörliga kostnaderna kunna medföra såväl en större som en mindre prisstegring. Sakna säljarna närmare kännedom om efterfrågekurvans förlopp, ligger det ofta närmast till hands för dem att företaga en mot kostnadsökningen svarande prishöjning. Härvid äro dock tvenne omständigheter att observera. Många företagare utgå, när de beräkna sina självkostnader, från en bestämd avsättning samt fördela de fasta kostnaderna på denna. Räkna de nu med att prishöjningen skall minska avsättningen, måste de fördela de fasta kostnaderna på ett mindre antal enheter. Enligt den abstrakta företagsteorien kan det synas irrationellt att medtaga de fasta kostnaderna i priskalkylen. I realiteten äger detta dock ofta rum. Det kan t. ex. tänkas, att företagen inneha en monopolställning, som de av rädsla för potentiell konkurrens ej vågat utnyttja till att taga en maximal vinst. I stället nöja de sig med en »skälig» vinst utöver självkostnaderna. Ökas de fasta kostnaderna per enhet, anse de sig berättigade att erhålla kompensation härför. Även om konkurrens skulle råda, kan detta lyckas, för så vitt ett tillräckligt antal företagare handla på detta sätt, varigenom de enskilda företagens efterfrågekurvor förskjutas uppåt. Ännu viktigare är att

om metoden med fasta procentuella tillägg tillämpas — vare sig på grund av överenskommelse, t. ex. i form av avtal om en kalkyleringskartell, eller genom sedvana — komma kostnadsökningarna att projekteras på priserna i förstorad skala. Ju större den vertikala disintegrationen är, ju större betydelse får denna omständighet.

Prisstegringar, som ej äga rum på grund av direkta kostnadsstegringar, betecknas ofta som omotiverade eller spekulativa. Enligt principerna för den svenska prispolitiken böra prisstegringar ej heller äga rum i andra fall än då de motiveras av ökade kostnader eller en ökad varuknapphet. I senare fallet skall enligt ett av professor Lindahl utarbetat förslag en särskild omsättningskatt uttagas, så att det blir staten och ej den enskilde företagaren, som drager nytta av prisstegringen. En sådan distinktion ifråga om motiven för en prishöjning innebär dock en viss förenkling av frågeställningen. Det är tänkbart, att inom en bransch redan innan krigsutbrottet förtjänsten var så stor, att det ej utan vidare förefaller berättigat att giva kompensation för en kostnadsökning, medan inom en annan förtjänsten varit exceptionellt låg. Bristen i en prisregulering av denna typ är ju, att man fixerar det vid krigsutbrottet rådande läget, som ej behöver vara i allo tillfredsställande. Minskad omsättning kan vara ett lika bärande motiv för en prishöjning som ökade kostnader. Vidare gäller, att denna distinktion förutsätter, att höjningen av den allmänna prisnivån är måttlig. Ju längre prisstegringen fortgår, ju större bliva produktionsomläggningarna och ju mindre vägledning giva fredspriser och fredstidskostnader. Av att företagen endast få kompensation för rena kostnadsökningar följer, att i de fall, där priset beräknas genom procentuellt tillägg till någon rörlig kostnad, skall, om denna ökas, procentsatsen nedskäras, så att den absoluta marginalen blir densamma som förut. Redan en ökning av administrations- och reklamkostnader samt hyror och räntor⁵⁾ aktualiserar emellertid en vidgning av marginalen, och förväntas prisstegringen bliva bestående, blir det otillfredsställande att bibehålla den gamla avskrivningsplanen. I stället för att avskriva det

⁵⁾ Medan innan krigsutbrottet räntan på långa lån med förstklassig säkerhet låg nere i 2,5—3 %, har den nu stigit till 4,5—5 %. Orsaken härtill var främst en allmän förväntan om, att den stora statliga upplåningen skulle pressa upp räntan, vilken staten något förhastat uppfyllde genom att emittera obligationer till 4,5 %. Det kan ej undvikas, att räntehöjningen får konsekvenser för hyresnivån.

faktiska anskaffningsvärdet, får man utgå från nyanskaffningsvärdet. Slutligen kunna företagen göra gällande, att penningvärdets fall reducerat den reella nettovinsten så starkt, att en prishöjning är motiverad. Man ställes då inför frågan, vad som utgör skäligen vinst med hänsyn till det i företaget investerade kapitalet, huru stora avskrivningar som äro motiverade etc.

Inför faran av en inflation gäller det att bromsa i tid. Alla priser kunna omöjligt övervakas. På många områden, där inga direkta överenskommelser finnas, är prisbildningen på grund av sin traditionsbundenhet likväl trög. Men detta gäller endast så länge den stora allmänheten rent instinktivt räknar med ett oförändrat penningvärde. När denna fiktion ej längre kan upphållas, försvinner även mycket av det moraliska stödet för prisregleringen. Det är ju en väsentlig skillnad mellan att vilja hindra företagen och överhuvudtaget alla, som ha något att avyttra, att utnyttja situationen till att förskaffa sig ökad realinkomst och till att genom ökad nominalinkomst förskaffa sig kompensation för penningvärdets fall. I en sådan situation riskerar man, att prisregleringen degraderes till ett instrument för registrering och legalisering av en fortgående prisstegring.

En klok prisregleringspolitik bör i första hand söka beröva företagen motiv till prisstegringar och endast i den mån detta ej är möjligt tillgripa kategoriska förbud.

Att förhindra efterfrågeökningar är ju i första hand den indirekta prispolitikens sak. Enbart med denna kan man dock ej förhindra att ökade exportpriser driva upp priserna på hemmamarknaden. Som ett medel mot denna eventualitet har i förordningen om exportförbud stadgats, att den tillståndsbewiljande myndigheten kan föreskriva en särskild licensavgift. Härigenom kan man ej blott direkt hålla hemmamarknadspriset på den exporterade varan nere utan även lämna ett bidrag till den indirekta prispolitiken genom att minska inkomstbildningen och investeringslusten inom exportsektorn. Vi omnämna denna i och för sig ganska naturliga bestämmelse — den har redan tidigare tillämpats vid den svenska baconexporten till England — därför att den har ett visst principiellt intresse. Under förra kriget föreslog Knut Wicksell, att man skulle frikoppla den inhemska marknaden från världsmarknaden genom ett system av importsubventioner finansierade medelst exportavgifter. Den hittillsvarande exportutveck-

lingen har dock föranlett, att denna möjlighet ej fått praktisk betydelse.

Långt viktigare än exportprisernas är importprisernas utveckling. Det kan kanske förefalla som en fantastisk tanke att genom importsubventioner söka i väsentlig grad påverka den allmänna prisnivån, då detta måste draga oerhörda kostnader. Härvid är dock följande att observera. Ifråga om många varor importeras endast en mindre del av den totala förbrukningen, men denna blir avgörande för hela den inhemska prisbildningen. Ock ifråga om varor, som till större delen importeras, kan man räkna med en stark splittring av den internationella prisnivån, allteftersom inköp göras från olika länder, varför det kan vara tillräckligt att subventionera en mindre del av importen. Ju lägre man genom subvention kan hålla den inhemska prisnivån, ju mera lönande ställer sig exporten och ju större exportavgift kunde upptagas. Den risk för inflation, som uppkommer om inhemska statsutgifter i för hög grad finansieras med lånemedel, föreligger tydligen ej i detta fall. Skulle betalningsbalansen giva överskott, erbjöde det ju ingen svårighet att upplåna detta och använda det till importsubventioner. I sista hand blir givetvis betalningsbalansens utveckling och den omfattning, i vilken man vill använda valuta-förrådet och kreditmöjligheterna i utlandet, avgörande för i vilken utsträckning man kan använda importsubventioner. Man får emellertid skilja mellan subventionen av en fri och en reglerad import. Att subventionera en vara, som får importeras i obegränsad utsträckning, kan lätt ställa för stora krav på betalningsbalansen. Om man däremot ransonerar förbrukningen av en vara, blir en importsubvention i första hand blott en fråga om inkomstfördelningen inom samhället. Endast i den mån den genom de lägre priserna frigjorda köpkraften vänder sig mot andra importvaror, ökas trycket på betalningsbalansen.

Nästa fråga man kan uppställa är, om det överhuvudtaget har någon mening att subventionera importen. För så vitt en importbegränsning är ofrånkomlig på grund av absolut varubrist eller önskvärd som följd av handelsbalansens utveckling, kan det kanske synas, som om det vore mest ändamålsenligt att låta denna begränsning ske genom att importvarorna tillåtas stiga i pris, samtidigt som penninginkomsten hålles konstant. En ökning av importpriserna kan ju ej direkt giva upphov till en kumulativ prisstegring. För så vitt importsubventionen ej bekostas genom direkt beskattning, vilket kan vara omöjligt med hänsyn till redan exi-

sterande skattesatser, eller ökar importen, vilket betalningsbalansen måhända ej tillåter, kommer en oförändrad varumängd att stå emot en oförminskad penninginkomst, och någon sänkning av den allmänna prisnivån äger ej rum.

Som första fall antaga vi, att importprisens stegring tack vare efterfrågans ringa elasticitet ej nämnvärt minskar importen. I så fall skulle enligt ovanstående tankegång någon prishöjning strängt taget ej äga rum, då varuutbudet ej minskats, utan de ökade importprisen komme att kompenseras genom en sänkning av hemmamarknadsprisen. I realiteten komme dock de ökade importprisen delvis att bekostas genom ett minskat sparande, och i den mån efterfrågan å inhemska produkter minskades, komme företagarna sannolikt hellre att minska sitt utbud än att sänka sina priser. Skulle åter importen minskas, komme en mer än mot varuminskningen svarande prisstegring att äga rum, dels på grund av importens ovan påpekade marginella betydelse för prisbildningen dels ock på grund av en eventuell lönekomensation. Genom en importsubvention kan man nedbringa prisstegringen till att motsvara den ofrånkomliga varuminskningen. I den mån man vill bekosta den genom beskattning, kan man sänka prisnivån ytterligare. I själva verket torde en importsubvention vara en så gott som oundgänglig förutsättning för en effektiv prisreglering i ett land av Sveriges typ. Av det ovan sagda följer att man bör subventionera dels varor med oelastisk efterfrågan dels sådana, vars konkurrens har betydelse för hemmamarknadsprisen, dels och nödvändighetsvaror med stor betydelse för de små inkomsttagarna. En dylik subvention kan väl förenas med reglering och beskattning av införseln utav rena importvaror av lyxkaraktär. För Sveriges del har man av hänsyn till handelsbalansen infört förbud mot import, utom mot licens förbunden med licensavgift, av c:a 200 varuslag av mera lyxbetonad karaktär. Endast för kaffets del har man av hänsyn till den betydelse det äger för de små inkomsttagarnas budget ej velat begränsa importen genom avgifter utan genom en ransonering, som syftar till att nedskära förbrukningen med c:a 20 %. För fullständighetens skull har detsamma skett med te. Man beräknar härigenom kunna spara 50—70 mill. kr. per år. Ytterligare importrestriktioner torde vara ofrånkomliga.

Att en importsubvention i nuvarande läge ej kan ske helt enkelt genom en höjning av valutakursen är tydligt — däremot kunde man enligt tyskt mönster använda olika valutakurser för skilda importvaror. Ehuru handelsbalansens utveckling medfört, att de

förslag, som framkommit, överhuvudtaget ej eller blott delvis kunnat förverkligas, kan kanske en kort redogörelse för ett par av dem vara av intresse.

Mest omstridd torde kolsubventionen varit. Dennas betydelse ökades av att den ursprungligen var tänkt som mönster för andra subventioner, vilka dock ej kommit till stånd. Att kol intar en nyckelställning för prishöjningen behöver knappast påpekas. Som följd av krigsutbrottet uppstod förvirring på kolmarknaden. Importörerna, som hade de fantastiska prisen under föregående krig i gott minne, visste ej vilket pris de borde begära. Staten ingrep då och sammanslöt alla importfirmor till en pool. Denna förband sig att hålla de av statens kolnämnd fastställda prisen, emot att staten svarade för förlusterna. Ett preliminärt anslag på 20 mill. kr. beviljades. Man hade dock klart för sig, att det var tänkbart, att kostnaderna skulle bli mångdubbelt större. I den mån prishöjningar tilläts och därigenom vinster uppkommo å befintliga lager, skulle dessa inbetalas till poolen, emot att staten lovade att svara för eventuella förluster vid krigets upphörande. Staten förbehöll sig rätt att kontrollera prispolitiken vid de företag, som fingo den subventionerade kolen, så att subventionen verkligen kom allmänheten till godo. Det förutsattes, att differentierade kolpriser kunde tillämpas. Kolsubventionen väckte åtskilliga betänkligheter. Bl. a. fruktade man, att den skulle ställa sig alltför dyr. Det gjordes också gällande, att det ej voro rättvist att uttaga skatter ur dem, som ej hade nytta av den billigare kolen, till förmån för dessas konsumenter. Då man varken kunde avgöra, vilka skatter som måste höjas, eller huru subventionen skulle påverka den allmänna prisnivån, var det givetvis svårt att här finna en konkret grundval för en diskussion. Bland importörerna torde subventionen ha mottagits med tilfredsställelse, då de fingo möjlighet att arbeta under lugnare förhållanden. Den har emellertid aldrig nått den avsedda omfattningen. Endast den fjärdedel av importen, som går till hushåll och småindustri, har subventionerats. Först sökte man hålla förkrigspriset, men har sedan måst företaga prishöjningar. Ifråga om den övriga importen har man nöjt sig med att kontrollera, att importörerna ej betinga sig en oskäligen vinst.

Staten kan övertaga vissa krigsrisker vid import. Den kan betala den å varuimporten fallande försäkringspremien, emot att importören utfäster sig att sänka sina priser med motsvarande belopp. För att denna utfästelse skall kunna effektivt kontrolleras,

är det nödvändigt, att den importerade varan ej visar alltför stora kvalitetsskillnader eller är föremål för en mera komplicerad förädlingsprocess. Som exempel ha nämnts kol, koks, tackjärn, bomull, hudar samt gödnings- och foderämnen. Ett anslag på 20 mill. kr. beviljades. I motivering framhölls hurusom de privata företagarna lätt övervärdera riskerna och därför taga dessa som anledning till onödigt stora kostnadstilläg. Denna möjlighet är dock avsevärt reducerad genom den statliga krigsförsäkringen. Denna avgifter måste dock bestämmas så, att försäkringsgivaren är på den säkra sidan, varför det är möjligt, att det sedermera visar sig, att alltför höga avgifter uttagits; en möjlighet som dock ej just nu förefaller aktuell. Denna subventionsform har ännu ej fått praktisk betydelse.

Slutligen har man diskuterat pooler för utjämning av skillnaden mellan olika importpriser å samma vara eller mellan inhemska produktionskostnader och importkostnader. Om t. ex. 90 % av en vara kan tillverkas inom landet eller importeras till skäligt pris, medan de återstående 10 % endast kunna anskaffas till högt pris, är det ej rimligt att låta dessa vara avgörande för prispbildningen i dess helhet. Av samma skäl kan man tänka sig en pool mellan företag, som producera till olika kostnader. Man kan antingen tänka sig en direkt vinstfördelning, jämför die Interessengemeinschaft i Tyskland, eller en gemensam försäljningsorganisation, som uppköpa de olika företagens produktion efter differentierade priser, som giva envar möjlighet att erhålla en skälig affärvinst. Tydligen måste en sådan subventionsform ställa visst krav på företagarnas allmänanda, då det privatekonomiska intresset av billiga inköp och övriga kostnadssänkningar i varje fall elimineras. Die Interessengemeinschaft blev i Tyskland vanligt mellan företag, som på grund av Versailles-freden tvingades till produktionsomläggningar utan att dock kunna ena sig om en fullständig sammanlagning. På grund av svårigheterna med den ömsesidiga kontrollen över drift, kostnader och vinstberäkning har den ej visat sig vara en särdeles lämplig kombinationsform.

Då importsubventioner endast kunnat tillämpas i ringa omfattning, har den svenska prisregleringen i första hand gått ut på att söka förhindra säljarna att företaga sådana prisförhöjningar, som ej direkt kunnat motiveras med ökade kostnader eller en ökad varuknapphet. En priskontroll av detta slag har i flera länder ägt rum redan i fredstid. Så infördes år 1936 i samband med va-

lutadevalueringen i Frankrike, Italien och Schweiz ett generellt förbud mot prishöjningar. Ett liknande förbud infördes samma år i Tyskland för att förhindra, att den tack vare den statliga investeringsverksamheten starkt ökade penninginkomsten skulle giva upphov till prisstegringar. De uppgifter, som i dessa fall påvilat prisregleringen, ha dock varit långt mindre svåra än de som uppstå i samband med en avspärringskris av det slag, som vi nu uppleva. Om man t. ex. i samband med en valutadevaluering inför en allmän prisspärr i avsikt att förhindra spekulativa eller panikartade prishöjningar och detta leder till att vissa företag tack vare de ökade importkostnaderna ej bliva istånd att täcka sina kostnader, är därigenom ingen större skada skedd. Rättelse kan alltid sökas på dispensvägen, varefter man kan taga igen det förlorade. I nuvarande läge kan man däremot riskera, att om en import tack vare prisregleringen ej blir lönande, kan den sedan bliva helt omöjliggjord. Förorsakas prisstegringarna blott av en stark inhemsk efterfrågan, kan man vid prisregleringen, blott denna göres tillräckligt omfattande, kalkylera med oförändrade kostnader, medan man nu haft att göra med successivt stigande importkostnader, varigenom hela prisregleringen måst göras rörlig. Så länge importpriserna stiga, kunna de enklaste formerna av prisreglering, d. v. s. ett rent maximipris, varmed vi förstå ett pris som under inga förhållanden får överskridas och varifrån dispens ej kan beviljas, samt en generell prisspärr, därför blott tillämpas vid varor, i vars kostnader importpriserna varken direkt eller indirekt ingå.

Det är som bekant livligt omdiskuterat, huru utbudet påverkas av prisregleringar av här behandlade slag. Vid maximiprislagens tillkomst yttrades också vissa farhågor i detta hänseende. Man pekade på erfarenheterna från förra kriget, då för låga maximipris inskränkte produktionen eller framkallade smyghandel på grund varav priset måste höjas och man ej vann mycket mera än att diskreditera den offentliga priskontrollen. Möjlighet föreligger emellertid, att ett maximipris i st. medför ett större utbud än vid fri prispildning. Vi kunna här skilja mellan tvenne huvudfall. I ena fallet äga företagen sedvanlig kännedom om marknadsläget, och prispildningen sker på det i fredstid normala sättet. En prisreglering motiveras då med att den av staten okontrollerade prispildningen t. ex. på grund av för stark monopolisering ej erbjuder tillräckligt starka korrektiv mot för höga priser. Ett exempel utgör den danska prispildningslagen av den 18 maj 1937. I andra

fallet behöva dessa korrektiv ej felas men äro tillfälligt satta ur kraft på grund av felaktiga förväntingar och en oriktig uppfattning av marknaden hos företagen. Det torde vara detta läge, som åsyftas, när det i motiveringen till den svenska lagen om maximipris säges, att detta skall eliminera en vid fria marknadsförhållanden på kort sikt möjlig vinst utöver den normala avkastning.

Sistnämnda situation är typisk för et krigsutbrott. Säljarna äro ovisse om framtiden men räkna med kommande prisstegringar och höja därför omedelbart sina priser. Skulle den minskade efterfrågan medföra lagerökningar, uppväcker detta i en sådan situation ej några farhågor. Prisstegringarna giva för övrigt upphov till ytterligare efterfrågan i hamstrings- och spekulationssyfte. Tydligt är att prisstegringen härigenom lätt blir starkare än som på längre sikt är motiverat av ökad varuknapphet. Tvenne möjligheter äro nu tänkbara. Antingen kunna de ökade priserna efter någon tid föranleda en ökad penninginkomst, t. ex. genom att framkalla spekulationsvinster, uppmuntra till investeringar och framför allt genom att tagas som motiv för lönehöjningar. I så fall underbygges prishöjningen av en ökad efterfrågan, och någon produktionsminskning behöver ej äga rum utan blott en förskjutning i inkomstfördelningen. Eller säljarna ha misstagit sig ifråga om den framtida efterfrågan eller tillgången, och prishöjningen medför en icke nödvändig produktionsminskning. Detta kan antingen vara till fördel för säljarna genom att priset, trots att konkurrens råder, fastlåses vid en nivå, som annars blott kunnat uppnås genom en monopolistisk överenskommelse. Även om det skulle vara till nackdel för dem, behöver följderna ej bli en pris-sänkning, då som erfarenheten visar säljarna i det längsta söka undvika en sådan. Dels kunna de ju ej med säkerhet veta, huru efterfrågekurvorna på lång sikt förlöpa dels ock veta de, att på kort sikt blir resultatet av en prissänkning ofta en efterfrågeminskning.

Ju flera varor vid vilka säljarna ha möjlighet till prishöjningar, ju större är risken för felräkningar. Säljarna se blott till efterfrågan å sin speciella vara. Är det frågan om en nödvändighetsvara, och det är ju här som prisregleringar äro mest aktuella, kunna de ofta räkna med att efterfrågan är så oelastisk, att om t. ex. risken för utländsk konkurrens bortfaller, det skulle löna sig med en prishöjning, även om statsmakten dekreterar, att dess avsikt är att söka bevara penninginkomsten oförändrad. Man tänker ej på att ifråga om ju flera varor prishöjningar företagas, ju mera

elastisk visar sig efterfrågan vara. Att i detta läge ett maximipris, vilket vi här taga som typen för en prisreglering, kan öka utbudet behöver ej närmare motiveras. Dess svaghet ligger i att om företagarna räkna med att en ökad framtida knapphet eller kostnadsstegringar skola nödvändiggöra en höjning av maximipriset, kunna de företaga lagerökningar och därigenom framkalla en knapphet, som bidrager till det förväntade resultatet. Härmed är ej sagt att en anteciperings av en kommande prisstegring under alla förhållanden är av ondo. Om företagarna fullt riktigt räkna med en ökad råvarubrist och därför hellre till en del arbeta på lager resp. lagra råvaror genom att inskränka sin produktion, kan detta medföra en jämnare varufördelning i tiden.

Även under en avspärrningskris finnes dock perioder, då företagarna ha en mera normal överblick över marknaden eller då de ej räkna med så snabba prisstegringar, att dessas antecipation får större betydelse. I så fall äro den vanliga prisbildningsteoriens förutsättningar bättre tillämpliga på en undersökning av verkningarna utav ett maximipris, blott med den skillnaden att det ej här finnes anledning att räkna med verkningar på lång sikt. Man kan alltså förutsätta partiell i st. för total anpassning samt behöver ej taga hänsyn till om en produktionsinskränkning leder till ökade kostnader på grund av minskade external economies eller ej. Det fall, där det är mest sannolikt att ett maximipris inskränker utbudet, är, om man förutsätter jämvikt vid absolut fri konkurrens. Företagen utsträcka i så fall utbudet till den punkt, där pris och gränskostnad sammanfalla, och ju högre priset är ju större blir utbudet. Ifråga om huru mycket maximipriset inskränker utbudet kunna vi skilja mellan tvenne fall. Antag att efterfrågan ökas på grund av ökad penninginkomst eller minskad import. Den vågräta prislinjen förskjutes i så fall uppåt, och utbudets storlek blir beroende av huru de existerande företagens gränskostnadskurvor förlöpa vid partiell anpassning — då vi räkna med korttidsverkningar bortse vi från möjligheten att utbudet ökas genom att nya företag startas. Då företagen redan förut arbetat med stigande gränskostnader, i annat fall hade jämvikt ej kunnat existera under ovan gjorda förutsättningar, torde deras kapacitet vara väl utnyttjad och en ytterligare produktionsökning endast möjlig till snabbt stigande kostnader. Någon större utbudsökning förhindras alltså ej genom förbud mot prisstegring. Antag i st. att företagets gränskostnader ökas, men staten ej tillåter någon prisstegring, samt att innan kostnadsökningen priset

och följaktligen även gränskostnaderna äro $= a$ per enhet. Ökas kostnaderna till $a + b$, skulle en produktionsinskränkning löna sig, så länge man därvid kan spara mer än a per enhet. Men det är ej säkert, att därför att gränskostnaderna vid en produktionsökning äro $= a + b$, de vid en tillfällig produktionsminskning uppgå till tillnärmelsevis samma belopp, eller med andra ord att kostnadskurvan är reversibel. Det är alltså tänkbart, att på kort sikt överhuvudtaget ingen produktionsinskränkning skulle löna sig.

Ovanstående fall är givetvis ett undantagsfall. I regel kunna företagarna räkna ej med en horisontell utan en krökt efterfrågekurva. Förutsätter man, att de utsträcka sin produktion till den punkt, där gränsinkomst och gränskostnad sammanfalla, finnes det rent teoretiskt möjlighet att medelst ett maximipris ej blott förhindra, att de utnyttja en ökad efterfrågan till att taga högre priser, utan även att genom en prissänkning förmå dem att vid oförändrad efterfrågan öka sin produktion. Vill man ernå maximal produktion, skall maximipriset sättas vid den punkt, där efterfrågekurvan skär gränskostnadskurvan, och där alltså pris och gränskostnad sammanfalla. I st. för att begränsa sitt utbud i avsikt att ernå ett högre pris, komme företagarna då att utsträcka sin produktion till denna punkt, jämför dock nedan. Då man ej här behöver antaga väl utnyttjad kapacitet, kan denna möjlighet ha praktisk betydelse. I Sverige var dock tack vare högkonjunkturen redan vid krigsutbrottet kapaciteten i allmänhet väl utnyttjad.

Att det ovan sagda alltid gäller vid monopol och vid monopolistisk konkurrens i Chamberlins och Robinsons mening är tydligt. Vid polypol äro ett så stort antal marknadslägen tänkbara, att det är svårt att fälla ett allmängiltigt omdöme. I huvudsak bör dock även här den tankegången vara av betydelse för säljarna, att då gränsinkomsten är lägre än priset, lönar det sig ej att utsträcka produktionen till den punkt, där pris och gränskostnad sammanfalla. Man får dock observera, att detta resonemang vilar på trenne väsentliga förutsättningar: 1) säljarna äga tillräcklig kännedom om efterfrågekurvans krökning, 2) de välja det pris, som momentant ger den största vinsten och 3) kostnadskurven är reversibel, vilket den som nämnts i regel ej är på kort sikt. Brister någon av dessa förutsättningar, är det möjligt, att priset och gränskostnaden tillfälligtvis sammanfalla. Antaga vi åter, att priset inom en bransch bestämmes så, att alla företagare göra

ungefär samma procentuella tilläg till en rörlig kostnadspost, är det sannolikt fast ej nödvändigt, att priset överstiger gränskostnaden. Kan man genom ett maximipris förmå företagen att nedskära ovannämnda procentsats, äger alltså sannolikt en produktionsutvidgning rum. Som sista fall antaga vi, att inom en bransch vare sig genom överenskommelse eller på grund av sedvana existerar ett pris, som samtliga företag acceptera. Skillnaden från antagandet om fullkomligt fri konkurrens är, att vid denna möter avsättningsproblemet ingen svårighet, utan företagen ha blott att avgöra, huru långt det lönar sig att utsträcka produktionen. I detta fall åter producera företagen allt som kan avyttras till det givna priset, för så vitt detta ej understiger gränskostnaden. Det är alltså möjligt, att priset väsentligt överstiger den marginala produktionskostnaden. Detta hindrar ej, att gränskostnaden för produktion pluss reklam motsvarar priset. Även i detta fall kan tydligen ett maximipris öka utbudet.

Ökas efterfrågan, kan man framtvinga en prissänkning, utan att företagets ekonomi försämras. I andra fall får man tydligen räkna med att ett maximipris, som ej mer än täcker gränskostnaden för det önskvärda utbudet, ej är i stånd att täcka de totala kostnaderna. Huruvida ett sådant pris bör sättas eller ej är givetvis en politisk fråga. Här skall blott erinras om att det ej är tillräckligt, att priset täcker ovannämnda gränskostnad, det måste även giva företaget en inkomst, som överstiger de besparingar man skulle kunna göra genom en tillfällig driftsinställelse. Dessa, vilka kunna vara relativt större än vid en driftsinskränkning på grund av att en del lönekostnader, som vid den senare äro fasta, i så fall kunna inbesparas, stå tydligen ej i någon direkt relation till gränskostnaderna. Antag att vid ett företag en utvidgning av årsproduktion från 100 000 till 110 000 enheter anses önskvärd, och att detta vid partiell anpassning kan ske för en kostnad av 10 kr. per enhet. Maximipriset skall alltså fastställas till detta belopp. Skulle företagaren finna, att han sparar mindre än 1 100 000 kr. vid en total driftsinställelse, när han tagar hänsyn till förlorad marknad, skingrad arbetarestam m. m., är allt väl. Skulle han åter finna motsatsen, måste priset höjas. En annan möjlighet vore, att staten slöte ett kontrakt om en produktion av 1 100 000 enheter till ett pris av 10 kr., emot att den förband sig betala mellan-skillnaden.

Man får dock observera den komplikation, som följer av att skilda företag arbeta med olika höga kostnader. Härskar t. ex.

kartellbildning på en marknad, kan det finnas företag, som endast tack vare de höga kartellpriserna äro i stånd att upprätthålla driften. Framtvingas en prissänkning, riskerar man, att dessa måste nedlägga sin drift. Om detta skall medföra en produktionsinskränkning, beror på huru de övriga företagens gränskostnader förhålla sig vid en produktionsutvidgning. Att ett maximipris tvingar vissa företag till driftsinställelse, är alltså intet säkert bevis på att det medför en utbudsminskning. Skulle en utbudsminskning bli en nödvändig tack vare en ofrånkomlig minskning i importen av en råvara, bör man sätta maximipriset så lågt, att produktionen koncentreras till de företag, som arbeta med lägst kostnader.

En vanlig invändning mot maximipris är ju, att om man avkopplar prisbildningen från dess uppgift att upprätthålla jämvikt mellan tillgång och efterfrågan, så är en ransonering ofrånkomlig. Kan man medelst ett maximipris förmå företagen att utsträcka produktionen till den punkt, där pris och gränskostnad sammanfalla, gäller detta dock endast om priset sänkes under skärningspunkten mellan efterfråge- och gränskostnadskurvan. En viss ransonering äger för övrigt automatiskt rum utan ingripande från statens sida. De säljare, som ha en stadig kundkrets bestående vare sig av företag eller konsumenter, äro rädda att förlora denna och försöka för att undvika missnöje att så jämnt som möjligt tillgodose dess behov. För konsumenternas del medför det ökade besväret att anskaffa varan på grund av den minskade tillgången, det förminskade urvalet av kvaliteter m. m. en hämsko på köplusten.

Innan vi avsluta diskussionen om verkningarna av maximipris och därmed jämförliga prisregleringar, skola vi erinra om att man genom att sätta maximipriset för högt riskerar att låsa fast priset på en nivå, som det aldrig annars hade kunnat hålla. Ett maximipris blir ju lätt också ett minimipris, då det ligger i företagens intresse att ej genom underbud föranleda staten att sänka maximipriset. När kriget brött ut, vände sig den skånska tegelkartellen till statens prissakkunniga (se nedan) och bad dem godtaga ett pris, som man betraktade som skäligt. Dessa visste emellertid, att kartellen ej omfattade samtliga tegelbruk, och då man kunde räkna med att byggnadsverksamheten skulle minskas till mellan hälften och en tredjedel, var en stark priskonkurrens ej utesluten. Klokt nog vägrade man därför att taga någon befattning med prislestaket.

När man undersöker huru den direkta priskontrollen fungerar i Sverige, frapperas man av den obetydliga legislativa apparaten samt överhuvudtaget av huru litet staten rent officiellt är engagerad. Vi ha ej haft någon motsvarighet till det danska förbudet av 3 sept. 1939 mot extraordinära prishöjningar och ej något allmänt förbud mot att utnyttja krigsläget till att pålägga en ökad nettoförtjänst, motsvarande det som återfinnes i § 7 av förordningen av den 23 oktober 1939. De tvångsmedel, som stå till statens förfogande, ha hittills praktiskt taget ej blivit utnyttjade i prisregleringssyfte utan ha hållits i reserv som ett ultima ratio under försöken att på frivillig väg uppnå de önskade resultaten. Dessa medel äro främst:

Den allmänna förfogandelagen av 22 juni 1939. När det erfordras för att tillgodose behovet av förnödenheter, som äro av vikt för befolkningen eller produktionen eller eljest av betydelse för det allmänna, äger KM:t rätt att emot ersättning övertaga ägande- eller nyttjanderätten till varor, ålägga en person producera eller transportera en vara etc. Ersättningen bestämmes med ledning av upprättade taxor. Lagen har givetvis i första hand till uppgift att säkerställa produktionen eller den rättvisa fördelningen av en vara men kan även användas som ett yttersta påtryckningsmedel i en prisregleringstvist. Antag att staten av tvingande skäl fordrar, att en vara skall produceras till pris, som blott täcka de direkta kostnaderna. Vi veta, att företagare under en depression ofta hellre inskränka driften än sälja samma ståndpunkt i detta fall, kan man medelst den allmänna förfogandelagen ålägga dem att producera.

Maximiprislagen av 22 juni 1939. Denna får tillgripas om en förnödenhet, som är av betydelse för folkförsörjningen eller produktionen, väntas stiga i pris på ett sätt, som skulle minska den allmänna levnadsstandarden eller kronans köpkraft. Kontrollmöjligheterna äro de vid en dylik lagstiftning sedvanliga. Det förutsättes i motiven, att priset ej skall bestämmas lägre, än att företagarna erhålla normal eller skälig affärsvinst samt att om detta ej skulle giva tillräckligt lågt pris, subvention skall tillgripas. Vad som bör förstås med normal vinst bestämmes dock ej närmare. Här äro ju uppfattningarna olika inom olika branscher. Härtill kommer att inom samma bransch företagen kunna arbeta med mycket olika kostnader. Skola även de, som arbeta med störst kostnader, erhålla en skälig vinst, blir utrymmet för en prissänkning genom ett maximipris starkt begränsat, särskilt

om hänsyn tages till att kostnadsdifferenserna sannolikt i nuvarande situation komma att ytterligare ökas. Utgår man åter från genomsnittskostnaderna, riskerar man, att de sämst ställda företagen ej kunna upprätthålla sin produktion. Vi ha ovan även påpekat, att maximipris ej passa vid företag, som på grund av ökade importpriser, lönekomensationer etc. arbeta med stigande kostnader. Dessa brister ha föranlett, att man konstruerat en mera smidig form av prisreglering, nämligen normalpris.

Prisregleringslagen av 8 dec. 1939. KM:t äger fastställa ett normalpris för en vara. Har utan giltig anledning högre pris tagits, kan domstol bestämma, att skillnaden skall inbetalas till staten. För att underlätta kontrollen kan KM:t föreskriva, dels att den som yrkesmässigt köper eller säljer viss vara eller driver transportrörelse, skall vara skyldig att på anfordran lämna uppgift om sina kostnader samt tillhandahålla sina affärshandlingar, dels ock att yrkesmässigt köp eller försäljning av viss förnödenhet endast får ske genom företag, som tillhör viss sammanslutning samt att nyetablering av företag ej får äga rum. Ett normalpris innebär en mindre kategorisk prisreglering än ett maximipris. Medan maximipriset överhuvudtaget ej får överskridas, får ett normalpris överskridas, om giltig anledning därtill föreligger. Påföljden av ett överskridande är också väsentligt lindrigare, nämligen endast skyldighet att till staten inbetala prisskillnaden. Måhända är den alltför lindrig, då ju någon risk för ekonomisk förlust ej är förbunden med ohörsamhet mot förordningen, och den moraliska effekten av en fällande dom försvagas av att företagaren väl alltid kan peka på något skäl till ett överskridande.

Syftet med normalpriset är att skapa ett s. k. riktpreis, vilket kan giva staten ett allmänt grepp om en marknad. Det framhålles i motiveringen, att då syftet är att förhindra en prisstegring utöver en nivå, som betingas av ökad varuknapphet vid oförändrad köpkraft, skola normalpriserna i princip fastställas med hänsyn till återanskaffningskostnaderna. Om avsevärda lager finnas till priser, som väsentligt understiga återanskaffningskostnaderna, kunna dock normalpriser fastställas så, att endast skälig vinst erhålles på dessa lager, varefter priset justeras uppåt allteftersom dyrare lager inköpes. Då olika företag ju kunna ha väsentligt olika lager, måste man i detta fall, om man vill undvika att giva vissa av dem stora värdestegringsvinster, bestämma priset rätt lågt samt giva de företag, som ha mindre lager, rätt att taga ett högre pris. Å andra sidan framhålles, att det för att uppmuntra produktionen

kan bli nödvändigt att sätta priset högre än återanskaffningskostnaden. Då varuutbudet täckes genom tillförsel från marknader med olika prislägen, anses en överenskommelse om ett genomsnittspris erbjuda den bästa utvägen. Normalpriset har i detta fall knappast någon uppgift att fylla. Sker produktionen till väsentligt skilda kostnader, men redan före kriget en enhetlig prissättning tillämpades, kan normalpriset anknyta till denna. Man anser sig kunna räkna med berättigade överskridande väsentligen på grund av transportkostnadernas lokala växlingar och liknande objektivt bestämbara faktorer och anser därför förutsättningarna för ett åtal relativt lätta att klarlägga för både näringsidkare och myndigheter, samt att antalet mål därför bör bli relativt begränsat.

Detta synes vara väl optimistiskt, i varje fall om man vill giva normalprisregleringen någon större omfattning. Inom branscher, där relativt få företag arbeta med ungefär samma produktions teknik eller där redan tidigare funnits en privat överenskommelse, som ju presumerar, att priset varit tillräckligt för att alla producenter kunde upprätthålla sin produktion, torde det ej vara svårt att konstatera, om en avvikelse från normalpriset är motiverad eller ej. Men inom en sådan bransch bör det ej vara svårt att utan användandet av normalpris nå en tillfredsställande reglering. Annat blir förhållandet i en bransch, som består av många företag med olika produktionsmetoder och kostnader, särskilt om de framställa varor, som visa vissa kvalitetsskillnader — det är ju framför allt här, som en stark prisdifferentiering är möjlig. Man har i så fall ofta intet enhetligt förkrigspris, som man kan utgå från och öka med för alla företag gemensamma kostnadstillskott. Och även om ett ungefär enhetligt pris existerat, komma olika företags kostnader att ökas i olika grad, alltefter vilken råvara eller vilket driftsmedel de använda, huru mycket de fasta kostnaderna per enhet ökas genom en ofrånkomlig produktionsminskning m. m. Just i dessa fall, där en frivillig överenskommelse blir som svårast, synes normalpriset minst användbart, ehuru givetvis mera användbart än ett maximipris. I sådana fall riskerar man, att så många undantag från normalpriset bli ofrånkomliga, att det snarare blir domstolarnas uppfattning om vad som utgör en skälig vinst än själva normalpriset, som blir normgivande för marknadspriset. Någon möjlighet att direkt ordna prisregleringen så, att man föreskriver, att intet företag får betinga sig en oskäligt hög

vinst, eller att föreskriva dem en särskild kalkyleringsmetod, erbjuder ej normalprislagen.

Anledningen till att undantag beviljas från normalpriset kan vara enbart hänsyn till företagarens berättigade vinstintresse, men också att om ett företag ej får taga högre pris, kan det överhuvudtaget ej upprätthålla sin produktion resp. import. I förra fallet blir det företagarens ensak, om han sedan också verkligen kan erhålla detta pris. I senare fallet kan saken bli mera komplicerad. Det kan visserligen tänkas, att marknaden tack vare kvalitetsskillnader, transportkostnader etc. är så litet »fullkomlig», att det är möjligt för företagaren att betinga sig ett sådant överpris, och i så fall är allt väl. Men det är också tänkbart, att endast efterfrågans storlek i förhållande till utbudet gör detta möjligt. I så fall kommer tydligen missnöje att uppstå bland de köpare, som ej hinna komma över de billigare partierna, och det blir frestande för övriga företag att kringgå normalpriset. Slutligen är det tänkbart, att företagaren överhuvudtaget ej kan erhålla det pris, som erfordras för att han skall utbjuda den önskvärda kvantiteten. I så fall får man tillgripa någon subventionsform, t. ex. en pool, eller medgiva en höjning av själva normalpriset.

Syftet med organisationstvånget är att underlätta förhandling och kontroll. Det får ej användas till att monopolisera marknaden, utan organisationerna skola vara öppna för envar, som förbinder sig att följa de föreskrifter, som meddelas av det statliga kontrollorganet. Syftet med nyetableringssparren är främst att förhindra uppkomsten av onödiga, fördyrande mellanhänder. För industriens del torde den alltså endast få ringa betydelse. Även här kan det dock tänkas fall, där förutsättningen för en prisöverenskommelse är, att staten kan garantera företagarna, att deras omsättning ej kommer att minskas genom uppkomsten av konkurrensföretag.

Någon inskränkning i den fria konkurrensen mellan de redan på en marknad existerande företagen åsyftas ej genom normalprislagen. Däremot medför denna en om och tillfällig minskning i den pristryckande effekten av möjligheten, att nya företag uppträda på marknaden. Denna kan dels bestå däri, att de redan existerande företagen ej våga taga för höga priser av rädsla att locka konkurrenter till marknaden, dels och i att kostnaderna succesivt nedpressas genom att nya företag grundas med utnyttjandet av nya produktionsmetoder och uttränga de gamla, om dessa ej vilja anpassa sig efter utvecklingen. Den förra effekten

ersättes dock av priskontrollen, och den senare verkar endast på längre sikt. Det händer ju för övrigt ofta, att den motverkas av att de nya företagen i stället för att underbjuda de gamla acceptera det rådande prisläget, då de räkna med att vinna avsättning tack vara effektiv reklam, vissa kvalitetsskillnader etc. Följden blir, att samtliga företag arbeta med illa utnyttjad kapacitet och höga genomsnittskostnader, varigenom en prissänkning snarare försvåras än gynnas.

Prisregleringslagen är utformad i anslutning till det sätt, varpå den svenska priskontrollen i realiteten arbetar. Som redan antytts har man hittills åtminstone formellt gått fram på frivillighetens väg. Staten har tillsatt ett särskilt prisregleringsorgan, de s. k. prissakkunniga, vilket samarbetar med de olika näringsorganisationerna, av vilka de viktigaste äro Sveriges Industriförbund, Sveriges Grossistförening och Sveriges Köpmannaförbund, den sistnämnda inom detaljhandeln. Sveriges Industriförbund utsände efter krigsutbrottet en uppmaning till alla bransch- och kartellorganisationer, som voro verksamma på hemmamarknaden, att ej höja sina priser, utom då detta var betingat av rena kostnadsstegringar, en uppmaning som i regel mottogs med största förståelse. Vidare uppmanades företagen att endast sälja till reguljära kunder och ej tillhandahålla dessa mer än normala kvantiteter. För att övervaka prissättningen tillsatte Industriförbundet en prisbyrå. I stor utsträckning ha företag eller sammanslutningar, som önskat företaga en prishöjning, först underställt denna prisbyråns prövning. Om så anses erforderligt, rådgör prisbyrån med de prissakkunniga. Dessa ha i vissa fall även fört direkta prisunderhandlingar, vilka ej alltid lära ha avlupit utan slitningar. Prisbyrån har även sökt kontrollera prissättningen. Ifråga om kartellpriser har detta varit relativt enkelt, men i övriga fall har man i huvudsak fått nöja sig med att lita till anmälningar från industrier eller köpmän, som anse att deras inköpspriser blivit oskäligt höjda. Grossistföreningen och Köpmannaföreningen ha i samarbete med de prissakkunniga fastställt de procentsatser, som få tagas på olika varor. Allteftersom partipriserna stiga, erhålla detaljisterna nya prislistor från Köpmannaföreningen.

Den ledande principen har varit, att endast prishöjningar, som motiverats av direkta kostnadsökningar, kunna anses berättigade. Man har härigenom undslupit att pröva om prissättningen i dess helhet varit skälig. Frågan om man bör utgå från genomsnittliga eller marginella kostnadsökningar har hittills kunnat undvikas,

då man räknat med att kostnadsökningar träffat alla företag inom en bransch lika hårt. Som redan berörts blir en så enkel grundsats allt mindre tillämplig, ju längre prisstegringarna och produktionsomläggningarna fortsätta. I vissa fall har man redan fått medgiva större prisstegringar för att säkerställa ett tillräckligt stort utbud, t. ex. ifråga om träkol och järnskrot. Även i andra fall, då det kunnat visas, att avancen vid tiden för krigsutbrottet på grund av utländsk konkurrens var oskäligt låg, har undantag medgivits. Ifråga om lager å färdiga varor sökte man förhindra, att ägaren tillgodogjorde sig den vid krigsutbrottet inträffade prisstegringen. Detta väckte en viss opposition. Man pekade t. ex. på att man uppmuntrade till hamstring genom att tvinga företagen att sälja till priser, som envar kunde förstå ej skulle bliva bestående, samt att företagens likviditet försämrades, om ej försäljningssumman var tillräckligt stor för att bekosta nyanskaffandet av samma varukvantitet. I huvudsak synas samma synpunkter ha framkommit i Sverige som de av Winding Pedersen diskuterade, varför vi kunna hänvisa till dennes uppsats⁴). Ifråga om råvaror har man däremot i motsats till Danmark lagt återanskaffningskostnaderna, för så vitt dessa ej utgöras av rena toppnoteringar, till grund för priskalkylen. När industrierna sälja för framtida leverans, ha de av Industriförbundet tillrättats att i fall, då produktionskostnaden ej med säkerhet kan beräknas, utgå från gällande kostnader med förbehåll om tillägg för kostnadsökningar. Återanskaffningskostnaderna giva ju det bästa uttrycket för den knapphet, som den löpande produktionen arbetar med. Denna princip bereder dock producenterna möjlighet till vissa värdestegringsvinster såväl å råvaror som färdiga produkter.

Efterskrift. Det ovan sagda hänför sig till det ekonomiska läget omkring den 1 april. De därefter inträffade händelserna ha givetvis ytterligare skärpt behovet av ransoneringar och restriktioner samt ökat risken för inflation. En skärpt priskontroll har också införts, utan att man dock frångått de principiella linjer, som ovan behandlats.

⁴) *H. Winding Pedersen: Prisernes Regulering — Maal og Midler, Nationaløkonomisk Tidsskrift 1939.*

NOEN PRISPOLITISKE PROBLEMER I NORDEN IDAG¹⁾

Av ROBERT KRISTENSSON

1. RETNINGSLINJER FOR NORDISK PRISPOLITIKK

DE nordiske lands økonomiske struktur har ganske store ulikheter men samtidig er der mange problemer som er felles, serlig i den nuverende situasjon. Likheten i befolkningens kultur og tenkemåte gjør det naturlig å søke likartede løsninger av mange av disse oppgaver. Dette vil også kunne bli til nytte for hvert og et av disse land og for det nordiske samarbeide. Finland har for tiden sine ganske spesielle alt overskyggende oppgaver, men det må gå inn som et naturlig ledd i de øvrige nordiske lenders politikk å best mulig hjelpe med gjenreisningsarbeidet.

I de nordiske lendr står de prispolitiske spørsmål idag i centrum for den økonomiske politikk. Myndighetene har fastsatt mer eller mindre detaljerte retningslinjer for prispolitikken. Retningslinjene for Sveriges økonomiske politikk er blitt behandlet av professor Lindahl i Nationaløkonomisk Forening i December²⁾. Man har ikke i Norge offentliggjort et så omfattende program som den svenske departementschefen har gitt uttrykk for i de to »propositionerna« til riksdagen. Men de uttalelser som er blitt gjort bl. a. av Riksbankchef Rygg og av Statsminister Nygårdsvold gir uttrykk for lignende bestrebelser som i Sverige, serlig mest mulig å søke å undgå inflasjon og å begrense prisstigningen. Men i Norge er programmet ikke utformet til en samlet handlingsplan og Riksbankens og Trustkontrollkontorets bestrebelser virker tildels i motsatte retninger³⁾. Således virker Trustkontrollens prisregler

¹⁾ Foredrag i Jydsk Nationaløkonomisk Forening Marts 1940.

²⁾ Jfr. Nationaløkonomisk Tidsskrift 1939, S. 365 ff. De propositioner som behandlet retningslinjer for svensk prispolitikk er: Nr. 53 om overføring på staten av vissa krigsrisker ved import og nr. 78.

³⁾ Se Statsøkonomisk Tidsskrift hefte 1. 1940: Robert Kristensson, Aktuelle problemer i prispolitikken.

for detaljhandelen (etter anskaffelsespris) i retning mot øket konsumsjon av dyrere importvarer og overvelter finansieringen av vedlikeholdt lagermengde på bankene (Riksbanken), mens Riksbankens bestrebelser ellers går ut på å søke hindre kredittinflasjon. Stort sett har vel den danske prispolitikk samme mål som den svenske. Felles for de tre nordiske land er at man ønsker mest mulig undgå kredittinflasjon, og å begrense den almindelige stigning av vareprisenivå til hvad som svarer mot den økede vareknappheten.

Det teoretiske målet for prispolitikken er således ikke å holde kronens kjøpekraft overfor alle vareprisenenes gjennomsnitt konstant, men å tillate en senkning i kronens kjøpekraft svarende til den økede vareknappheten. Herved antas at nedsettelsen i levestandard mest mulig likeartet fordeles på alle inntektsklasser (kapitaleiere og lønnstagere). Denne prof. Davidsons teori, som er utviklet i *Økonomisk Tidskrift* 1920 er dog ikke like riktig ved en ulikformet prisforandring, som den vi nu har.

Om derimot prisenivået blev holdt konstant vilde dette bety at kapitalister med faste renteinntekter og faste lønnstagere ikke blev rammet av varemangelen, mens aktive kapitalister d. v. s. driftsherrer da vilde bli skadelidende. En sådan nedpressing av endel av prisene for å kompensere økningen av andre vilde i det hele lede til voldsom forstyrrelse av hele produksjonslivet. Serlig klart blir dette om man undersøker de enkelte bedrifters lønnsomhetsforutsetninger. For de seksjoner av næringslivet som ville rammes av en sådan prissenkning ville resultatene bli like ødeleggende som en almindelig deflasjon.

2. KRITISKE REFLEKSJONER OM PRISPOLITIKKENS MÅL

Et hovedmål for en økonomisk prispolitikk er å tillate prisene mest mulig effektivt å fylle sine oppgaver i det økonomiske liv: på den ene side å rettlede produksjonen og på den annen side å begrense og tilpasse konsumsjonen til produksjonsforutsetningene. Om man oppstiller et eller annet avgrenset prispolitisk mål bør en iallfall kontrollere at det økonomiske hovedmålet ikke motvirkes: at ikke produksjonens effektivitet derved alvorlig nedsettes, og at der ikke oppstår uhensiktsmessige forstyrrelser i konsumsjonen. Tidligere erfaringer av prisregulering har vist farene ved sådanne inngrep. Ikke engang opprettholdelsen av pengeverdien er i og for

sig et tilstrekkelig mål for en økonomisk prispolitikk i alle situasjoner men bare et middel som i almindelighet innen rimelige grenser ansees for hensiktsmessig. De fleste er vel også klar over at man ikke vil komme til å bevisst tilstrebe en deflasjon — om vi i den nærmeste fremtiden tross alle programmerklæringer får en fortsatt inflasjon. Men man må derfor ikke være sikker på at en deflasjon ikke kan komme, av kvalitativt og kvantitativt motsatte årsaker som nu har satt igang en inflasjon.

Det er således den realøkonomiske virksomhet, som ved hjelp av prispolitikken bør fremmes, i første rekke landets produksjon. Konsumsjonen må på den ene side tilpasses produksjonsforutsetningene og på den annen side begrenses etter landets andre livsviktige fremtids- og nutidsbehov: investeringer, forsvarsanskaffelser m. v.

Men naturligvis er ikke prispolitikken tilstrekkelig for å sikre en økonomisk virksomhet. Den må sees i sammenheng med det realøkonomiske programmet i øvrig. Dette realøkonomiske program vil for en vesentlig del bli realisert av det private næringsliv og alle de private bedrifter — for en mindre del av staten. Kanskje er det mest brennende problemet å få bragt istand et effektivt samarbeide mellom det private næringsliv og staten, for å få et effektivt økonomisk nasjonalt program gjennomført. Et nasjonalt råd av representanter for landets næringsliv i samarbeide med statens myndigheter burde trekke op retningslinjene for nasjonens økonomiske virksomhet og overvåke realiseringen av et sådant program. Dette kan ikke staten selv. De organer som nu står til statens rådighet er ikke tillempet for disse oppgaver. Diktaturlandene har tildels tvunget frem et sådant samarbeide innen næringslivet. For de demokratiske lands økonomiske politikk vil det bli en vesentlig hovedoppgave å finne effektive og hensiktsmessige frivillige former for dette samarbeide.

Et nasjonalt økonomisk program i nerverende situasjon må inneholde bl. a.

- a. i første rekke foranstaltninger for den nasjonale sikkerhet og for sikring av borgernes liv.
- b. Foranstaltninger for å kunne oprettholde produksjonen også under vanskelige avsperringsforhold — således en beredskapsplan og plan for øket selvbergning. En internordisk selvbergningsplan er et skritt videre

som vil gi et større utbytte enn en plan for hvert enkelt av de nordiske land.

- c. Produksjonen må i størst mulig utstrekning opprettholdes. Hver arbeidstime bør mobiliseres for nyttige oppgaver. Å best fremme dette er vel prispolitikken viktigste oppgave.
- d. Konsumsjonen må tilpasses på den ene side etter produksjonsforutsetningene og produksjonsprosessens avkastning og på den annen side etter de øvrige behov for disponeringen av den nasjonale inntekt.
- e. For serlig viktige oppgaver kan det overveies om konsumsjon av den nasjonale formue er berettiget, eller en overflytting av denne i varer og realverdier (valutareserven).

3. EN APPROXIMATIV NASJONALINNTEKTSBEREGNING

I dette økonomiske program for nasjonen eller for en blokk av nordiske land bør også prispolitikken innpasses, således at den best mulig bidrar til programmets realisering. For å kunne vurdere virkningene på helheten bør man se de prispolitiske foranstaltninger og virkningene ut fra nasjonalinntekten (størrelsen og sammensetningen) og dens disponering. Selv om man ikke har en så eksakt kunnskap om nasjonalinntektens størrelse, kan man ofte få bragt på det rene i hvilken retning en foranstaltning virker, om den tenderer mot å øke eller minske nasjonens samlede inntekt⁴).

Også må man i hovedtrekk søke å få en omtrentlig opfatning av hvad hver betydelig disponering av nasjonalinntekten størrelsesmessig betyr. Også uten å vite eksaktstørrelsene kan man slutte sig til de forskyvninger som en bestemt foranstaltning vil komme til å medføre i inntekten.

En sådan omtrentlig vurdering av nasjonalinntekten bør støtte sig på en summarisk nasjonal bokførsel og budgettering — ikke i detalj men i store hovedposter. Opstillingen av en sådan nasjonalbokførsel er derfor en betydelig ak-

⁴) I Norge har prof. Frisch i lengere tid arbeidet med å få istand en ganske detaljert nasjonalbokførsel, nærmest som en strukturoversikt for et år. I foredrag i Statøkonomisk forening i Oslo i desember foreslo undertegnede en fortløpende summarisk nasjonalbokførsel, utviklet også i retning av et summarisk budgett for kommende perioder som grunnlag for økonomisk politikk.

tuell opgave. Ved et møte i Bergen nylig mellem en del økonomer fra nordiske land blev der besluttet å gå igang med en undersøkelse av forutsetningene for å gjennomføre en sådan opstilling for de nordiske land.

Med hensyn til hittilverende beregninger av nasjonalinntekten er det en stor prinsipiell ulempe at en økning i nasjonalinntekt dels kan skyldes øket knapphet på bestemte produksjonsmidler eller produkter, dels en mengdemessig økning i produksjonen — således en fattigere eller en rikere økonomi. For å undgå de feilslutninger som dette kan gi anledning til bør en nasjonal bokføring opstilles såvel mengdemessig som prismessig. Det er realinntektens størrelse, som bør vere grunnlaget for en vurdering av nasjonens hjulpekilder og disses disponering. Et forsøk på en sådan reell beregning er nylig foretatt av Keynes for England i et nummer av *Economic Journal*. Men en yderligere utvikling efter disse linjer er sikkert mulig. Naturligvis må også prismessige vurderinger dels brukes for sammenligning mellem økonomiske alternativ, som ikke kan bedømmes bare mengdemessig, og dels for pengepolitiske spørsmål.

4. KARAKTERISTISKE TREK I DEN NUVERENDE SITUASJON

Den nuverende situasjon kjennetegnes ved egenartede forstyrrelser i det økonomiske liv. Forstyrrelsene er vesentlig kommet utenfra. Importvarenes priser er steget sterkt, hovedsaklig ifølge økede frakter, men tildels ved økede priser på verdensmarkedet. Dette var også regnet med i det nevnte program for svensk prispolitikk. De ca. 40 % av svensk detaljhandelsomsetning, som utgjøres av utenlandske varer og som er nevnt i den svenske departementschefts uttalelser er steget vesentlig i pris. (Hele engrosprisindeksen er steget ca. 35 %).

Stigningen i importvarenes priser i forening med tilførselsvanskelighetene leder til at innenlandske varer, som kan erstatte importvarene, får øket efterspørsel. I det opstilte svenske programmet gikk man ut fra at denne økning kunde opnåes uten vesentlig prisøkning. Dette er etter min opfatning en feilberegning. F. eks.: En økning av vedhugsten vil stort sett bare kunne skje til øket pris, serlig så lenge arbeidskraften ikke tvangsdirigeres til de nødvendigeste oppgavene og mot betaling av almindelig skogsakkord. På skogsuken som nylig blev holdt i Stockholm blev det klart fremholdt at man ikke kunde vente at de 20 %

prisøkning som var garantert av staten var tilstrekkelig for å få frem de nødvendige mengder ved fra skogene i vinter. Lignende forhold gjelder andre substitusjonsvarer. Når man begrenser prisenes stigning for snever vil man motvirke de nødvendige anstrengelser for øket produksjon. Det var vel også denne store feil man gjorde ved den forrige verdenskrigs maksimalpriser og som da skjerpet vanskelighetene.

En mindre økning av eksportprisene har også inntruffet. Men takket vere fraktene — som ved eksporten kommer til avdrag på verdensmarkedsprisen — er økningen meget mindre enn for importprisene. Økningen i eksportpriser vil imidlertid lede til tilsvarende prisøkning på det innenlandske markedet også for eksportvarer.

Bare disse to forhold leder således til at antagelsen i det svenske programmet av en uforandret pris på de innenlandske produkter i detaljhandelsomsetningen må bli helt illusorisk.

Kommer så hertil en øket erstatning for jordbrukets produkter og økede lønninger over praktisk talt hele linjen som nu er begynt — er den almindelige prisstigningen igang etter en helt annen målestokk enn det som er forutsatt i det av Lindahl refererte svenske prisprogrammet. — Da er inflasjonsskruen igang fra vareprissiden, uten at der behøver foreligge noen pengepolitiske feil⁵⁾.

Sammenfattende kan man si, at de inntrufne forandringer må bevirke en nedsatt produktivitet av neringslivet i stort og dermed bevirker en vesentlig real reduksjon av nasjonalinntekten. Serlig veier her det forholdet at relasjonen mellom import- og eksportpriser er sterkt ugunstig utviklet for alle de nordiske land. For Danmark er for febr. 1940 prisindeks for importvarer steget til 181 mens prisindeksen for eksportvarer står på 129. Lignende er forholdene for øvrige nordiske land — muligens minst for Norge.

5. LØNNSPOLITIKKEN

En grunnleggende betingelse for muligheten av å gjennomføre det svenske programmet for å regulere prisene var at avlønningen

⁵⁾ En utførligere fremstilling av de punkter, som medvirker til en almindelig prisstigning av inflasjonistisk art, er beskrevet i den nevnte artikkel i Statsøkonomisk Tidsskrift, avd. III. Det er så mange momenter at det trenges adskillig mere enn bare en programerklæring for å stanse dem.

av produksjonsfaktorer av innenlandsk opprinnelse, serlig arbeidslønningene, ikke økede. Dette er det svakeste punkt i det svenske programmet, da man har lagt et teoretisk ønske til grunn uten tilstrekkelig å ta hensyn til foreliggende praktiske muligheter for gjennomføringen.

Det er jo kjendt at de svenske statstjenestemenn har lønn etter leveomkostningsindeksen. En lignende ordning blev truffet mellem den svenske arbeidsgiverforening og den svenske landsorganisasjon ved det såk. »ramavtalet» som gav retningslinjer for en regulering av arbeidslønninger efter indeks med en bestemt del av indeksøkningen. Som retningslinje er nevnt $\frac{3}{4}$ av indeksøkningen. Men avtaler er sluttet til lavere og høiere sats. I kjendte tilfelle har det sogar hendt at arbeiderne selv har foreslått at indeksøkning skal helt falle bort.

I Norge har også hovedorganisasjonene truffet en almindelig overenskomst om retningslinjer, ca. $\frac{3}{4}$ reguleringstillegg av indeksøkning. Enkelte grupper får dog full kompensasjon etter indeks (kommunetjenestemenn etc.) med begrensning for høiere lønninger.

I Danmark har man gått inn for i almindelighet full indeksregulering for fagarbeidere. Her er således forholdene aller verst i denne henseende. Dette er dog tildels blitt kompensert ved indirekte skatter.

A. Denne lønnspolitikk har rykket grunnen bort fra de fornuftige prisreguleringsbestemmelser, som er utviklet i det beskrevne svenske program, og »inflasjonsskruen» er definitivt blitt satt igang. Samvariasjonen mellem leveomkostninger og lønninger er for Danmark undersøkt i en meget intressant publikasjon av prof. Jørgen Pedersen: Vekselkursenes indflydelse på leveomkostninger, inntekt og produktion. Her kommer prof. Pedersen til den konklusjon, at leveomkostningenes stigning for 75 % av de prisdannende faktorer varierer med lønningene således, at en økning av lønn medfører en økning av disse faktorerers priser med ca. $\frac{3}{4}$. For 25 % av de prisdannende faktorer er leveomkostningene bestemt av de »internasjonalt bestemte priser».

Spørsmålet om arbeidslønningene er det kritiske punkt i våre, av arbeidernes fagorganisasjoner ganske dominerte samfund. De fagorganiserte arbeidere har i de årtierne som gått brukt sin makt også for å få sine lønninger stadig hevet til toppunktet — og det

kan ikke bortresonneres at mange fag har tillkjempet sig lønninger som ikke står i et rimelig forhold til andre befolkningsgruppers inntekter. I Norge er f. eks. gjennomsnittspengefortjenesten for en fagorganisert arbeider nesten 3 gange så høi som en landarbeiders. Nu kompenseres dette for en vesentlig del ved lavere leveomkostninger, større trygghet og ved naturallønn for de siste, men disproporsjonen er allikevel ikke heldig. Heller ikke er forholdet mellom eksport- og hjemmeindustrielønninger tilfredsstillende, eller mellom lønninger for lavere tjenestemenn og fagarbeidere. Middelstanden blir mer og mer økonomisk lidende.

Det finnes to forskjellige grunnlag for forhøielse av lønnsinntekt: det ene er lønnsøkning ved en økning i arbeidsproduktivitet og det tjener samtidig landet ved å øke nasjonalinntekten. Det annet er lønnsøkning uten produktivitetsøkning. En sådan lønnsøkning tas fra andre medborgere og er rimlig som en utligning mellom urimelige ulikheter. Det er ingen tvil om at ikke lønnskampen nu ved lønnsøkning uten økning i arbeidsproduktivitet og arbeidsprestasjon også har gått ut over lønnsomhetsbetingelsene for bedriftene. Bl. a. i Norge er dette i høi grad tilfellet.

En »lønnspolitikken selvbesindelse« er nødvendig, om våre nasjoner på en nogenlunde tilfredsstillende måte skal kunne gjennomkjempes krisen. Så lenge en almindelig økning av produktiviteten ved økning av kapital og ved rasjonalisering gjør en lønningsøkning mulig er den nevnte lønningspolitikken ikke så følbar for hele samfundet — også om den øker forskjellen i inntekter mellom forskjellige lag av befolkningen. Men i en nedgangssperiode for produktivitet er det av dobbelt vekt, at man viser måtehold og virkelig i praktisk handling viser solidaritet overfor samfundet og ikke bare med programmerklæringer. Når nasjonalinntekten går ned, og samtidig en eller to store grupper av folket forlanger full kompensasjon eller nesten full kompensasjon for nedgangen i nasjonens inntekt — da blir byrden for de andre så meget større.

Man er med hensyn til nedgangen i real nasjonalinntekt og de store nye oppgaver på ansvarlig hold overalt enig om at levestand i Norden må nedsettes. Dette sies av menn innenfor forskjellige partier i alle de nordiske land. Men denne rent negative erklering har man hittil ikke kunnet omsette i praktisk økonomisk handling for effektivt å motvirke disse tendenser og snarest ta de fulle konsekvenser av den nye situasjon. Det ret-

tes også den delvis berettigede innvending mot en nedsettelse i konsumsjon, at den ville yderligere forverre situasjonen. En undersøkelse bør foretas over hvordan nedsettelsen skal skje for å virke til nytte for landet. Serlig er det en overgang fra import til hjemmeproduksjon, som trengs. Om man i blinde går til nedsettelse av alle sine innkjøp, vil man yderligere forverre den krise, som er begynt. Det behøves således et konsumsjonsprogram, som viser de poster hvor en besparing bør settes inn for å medføre nasjonaløkonomisk besparing. Det naturlige utgangspunkt for et konsumsjonsprogram er de studier av den kvantitative nasjonalinntekten som tidligere er behandlet.

Konsumsjonsprogrammet bør gi rettleiding for det konsumvalg som er i nasjonens interesse. Viser det sig f. eks. at nasjonalinntekten muliggjør en øket konsumsjon av melk og smør i et land — med hensyn til bl. a. den eksportvaluta som er nødvendig — bør dette søkes fremmet også ved prispolitiske midler. Dette har man bl. a. gått in for i Norge, hvor det er foreslått en margarinavgift, som skal brukes for billige smørinnkjøp av ubemidlede.

Lønnspolitikken bør baseres på en vurdering av hvor stor del av den samlede nasjonalinntekt som kan konsumeres, når hensyn taes til nødvendig import og den eksport som trengs for betaling av denne. Er det stort sett mindre real nasjonalinntekt tilovers for konsumsjon, må konsumsjonen nedsettes over det hele. Det er da urimelig å kompensere med lønnstillegg så at konsumsjonen kan holdes vedlike.

I den nuverende situasjon er man vel klar over at konsumsjon av mange importvarer må reduseres. Dette kan effektivt oppnåes ved importforbud og regulering som er aktuell i Danmark og Sverige — som en komplettering av valutaregulering.

Når det gjelder lønnskompensjonen har man fremhevet betydningen av at denne foretas efter en ren set indeks. Prof. Ohlin har bl. a. foreslått at ved indeksberegningen de poster som svarer til importvarers prisstigning elimineres. Prof. Lindahl foreslår at man omregner indekstallet efter de varegrupper som går inn i et omlagt vareutvalg, hvor de dyrere importvarene er erstattet med billigere — som det nu i realiteten vil skje ved en økonomisk tilpassning. Begge disse forslag burde det taes hensyn til ved indeksberegningen.

Grunntanken for denne indeksomregning er den samme som er nevnt foran: en omlegging av konsumsjonen etter et rasjonelt opstillet konsumsjonsprogram. Forskjellen er den, at man ved å sette op et forslagsbudgett også vil kunne påvirke handlingene i samme retning som prispolitikken forudsetter. Det er den samme vesentlige forskjell som hver bedrift kjenner mellom bare en passiv prispolitikk og en aktiv salgspolitik for å fremme omleggingen.

B. Hva kan da gjøres i den nuverende situasjon for å motvirke mest mulig skadevirkningene av den valgte kompensasjonspolitikken.

- a. Den første muligheten er å legge en bedre indeksberegning til grunn for reguleringen.
- b. Produktivitetsøkning som kompensasjon for indeksregulering.

Lønnspolitikken må ikke alene sees fra synspunkten av konsumsjonen — som man lett gjør når man konsentrerer hele sin interesse om kompensasjon for prisstigningen ved indeksregulering. Det er naturlig om man i den nuverende situasjon forlanger en lengere arbeidstid eller i det mindste en for produksjonslivet meget smidigere tilpasning av arbeidstidsloven, for å øke arbeidets produktivitet. Ikke minst i jordbruket er dette nødvendig.

Det finnes også andre muligheter for å kompensere indeksregulering. Skal man kunne gjennomføre et effektivt nasjonalt produksjonsprogram må såvel lønningene som arbeidskraften også gjøres mere bevegelige enn nu. Å bekjempe arbeidsløshet så lenge man skal oprettholde fagavtalte minimumslønninger — også for sekunda arbeidskraft — er vel en umulighet. Minimumsinntekten for de de dårligst stillede bør kunne ordnes ved andre midler — rasjonering, forsorg m. v. men det er en ulykke at mange mennesker skal tvinges til arbeidsløshet fordi ingen bedrifter har råd til å betale dem de av fagorganisasjonene hevdete minimumslønninger.

Jordbruk og skogbruk har ikke råd til å betale samme lønninger som mange andre neringer, men de må få tilstrekkelig arbeidskraft. Her er også arbeidsfelt for arbeidsløse arbeidere, såvel fagarbeidere som andre. Det er en urimelighet at staten og kommunene i tider som disse skal betale arbeidsløshetsunderstøttelse, så lenge det finnes betydelige produktive oppgaver i den nasjonale

produksjon, som ikke er tilfredsstillende opfylt. Det har f. eks. i Sverige vert planer oppe om å anvende arbeidsløse bygningsarbeidere i skogsarbeide. Også jordbruket krever sesongarbeidshjelp den annen del av året.

Lønningenes tilpassning til hvad neringene kan bære og arbeidskraftens mobilitet er to grunnleggende problemer som må løses og to vesentlige muligheter for å kompensere for indekspolitikkens feiltagelse. Er ikke tiden inne nu for å gjennomføre en civil arbeidstjeneste for å utnytte arbeidsløs arbeidskraft og for å lere op serlig alle ungdommer til dyktige arbeidere.

En må kunne ha rett å vente at den nordiske arbeiderbevegelse som hittill har gitt mange bevis på fornuft og måtehold i sin realpolitikk nu må innse hvad situasjonen krever og vise sin solidaritet overfor samfundet ved i nuverende situasjon å gi avkall på de prinsipper, som hindrer en økonomisk anvendelse av arbeidskraften i størst mulig utstrekning.

Det ligger i arbeidsklassens egen interesse at en konstruktiv arbeidspolitikk gjennomføres. Den må bli av annen art i nedgang. Når produktiviteten av arbeidstimen går ned (nasjonalinntekten minsker) så kan ikke lønningene per arbeidsenhet vedlikeholdes, men timelønnen og akkordlønnen må da reelt sett settes ned. Den eneste praktiske muligheten for at da lønnsinntekten kan vedlikeholdes er en øket arbeidsmengde (pr. dag og arbeider).

De beundringsverdige beviser på solidaritet og ansvar som ikke minst arbeiderne i nerverende situasjon har vist overfor våre brødre i Finland, gir grunn til å håpe at samme solidaritet viser sig sterk nok til å få gjennomført de nu nødvendige forandringer i lønnspolitikk og arbeidskraftens bevegelighet også innen våre land.

c. Skatten som middel til å motvirke indeksreguleringens skadevirkninger.

Det finnes en tredje mulighet å motvirke skadevirkningen av indeksregulering nemlig ved å dra inn inntektsøkningen til staten og kommunene i form av skatter. Denne metode vil virke ganske ulike for høie og lave inntekter og for store og små familier. I denne henseende er metoden med direkte skatter socialt gunstig. Men den betinger, at man i Sverige og Danmark ekskluderer skatten ved beregning av indekstallet for leveomkostninger, som det allerede er tilfellet i Norge, England, U. S. A. m. v. Å utelade

skattene allerede nu før skatteforhøielsene har innvirket på leveomkostningene vilde medføre et høiere indekstillegg. Men når denne innvirkning inntreffer er det et grunnleggende forlangende at skatten taes bort da indekskompenserte lønnstagere vilde undgå den skatteøkning som andre grupper av befolkningen må bere.

6. KAPITALEN I PRISPOLITIKKEN

a. Pengepolitikken.

I henhold til det svenske programmet for prispolitikken bør erstatningen til produksjonsfaktorene i kroner søkes holdt mest mulig konstant. Dette betyr bl. a. at renteforhøielser mest mulig bør begrenses.

Prispolitikken med hensyn til kapitalen har to sider: På den ene side er det en vesentlig del i pengepolitikken, på den annen side er det en vesentlig del i produksjonsprogrammet og fordelingen av nasjonalinntekten.

Den pengepolitiske side skal jeg her ikke komme nærmere inn på. Erfaringen har vel vist at rentens høide ikke er det eneste sikre middel for regulering av kredittvolumet. Kredittrestriksjoner og aktive markedsoperasjoner av annen art er også her på sin plass, liksom skatte- og lånepolitikken har sin store betydning for utviklingen av pengenes kjøpekraft. Disse vesentlige spørsmål er kortfattet behandlet i det nevnte foredraget av prof. Lindahl, som jeg kan henvise til. Man kan i korthet si, at virkningen av en bestemt foranstaltning ikke kan bedømmes generellt og isolert, men de forskjellige foranstaltninger bør sees i sammenheng før man trekker noen slutninger. Videre er det av stor betydning hvordan hver eneste foranstaltning gjennomføres. På dette område liksom i alle nasjonaløkonomiske problemstillinger er en for langt dreven generalisering meget farlig.

En kan ha rett til å vente at de nordiske statsbanker ikke gjør omigjen samme pengepolitiske feil — med en langt drevet kreditt-ekspansjon som siste gang — men at man i det minste beriker erfaringen ved å finne på nye feil, som man for fremtiden kan lære av.

Det er imidlertid en fare, som jeg tror at det er riktig å advare mot. Når man etterhvert finner at det opstilte prisprogram — bl. a. av her nevnte grunner — ikke fører til det tilsktede målet, da er det en stor fare for at centralbankene begyn-

ner med å søke å begrense kredittene også for foretagender som er sunde. Tendenser til en sådan utvikling har ikke manglet. Bl. a. viste det sig i Stockholm at omtrent 50 mill. kroners kreditter for bygningskreditter ikke kunde få stadig plasering, og den fare var da for hånden, at kredittene av bankene ville trekkes inn.

De delvis berettigede restriksjoner mot all aksjebelåning o. l. for spekulasjon kan også ramme tilfeller hvor belåningen har til hensikt å tjene et produktivt formål m. v.

Det er også en fare når banksynspunktene får dominere altfor meget i valuta- og pengepolitikken. Det er naturligvis en stor styrke å ha store valutabeholdninger og guldbeholdninger i utlandet, men enda verdifuldere er det i en kritisk situasjon å ha de nødvendige varer hjemme — ev. kjøpt og transportert hjem til førkrigspriser og frakter. At man på dette punkt har vert altfor litet forutseende i alle de nordiske land er vel nu ganske klart. Likeså er det klart at man nu har forsømt de glimrende muligheter som var tilstede for et år siden til å opta langsiktige lån i utlandet og kjøpe hjem reservelagre som var foreslått av enkelte fremsynte økonomer (bl. a. prof. Keilhau i Oslo).

Valutareserven bør beskyttes mot kapitalflukt o. l., men ikke ved å forsømme nødvendige forsyningskjøp mens tid er. Derimot bør valutareserven søkes beskyttet ved importforbud, toll, rasjonering og frivillig konsumsjonsbegrensning efter en utarbeidet konsumsjonsveiledning og produksjonsplan.

b. »Realkapitalrenter» eller bedriftenes gevinster.

Den prispolitikk, som direkte eller indirekte søker å forhindre at der oppstår gevinster for bedriftene (for realkapitalen) er meget farlig serlig i den nuverende situasjon. Det er ingen tvil om at man altfor sterkt har lagt vekt på dette negative moment i de almindelige prispolitiske diskusjoner og skattediskusjoner. Kan ikke initiativet og risikoberingen og den »aktive kapitalist« få en rimelig erstatning vil man ikke kunne vente den hjelp fra disse hold som man ellers kunde. Det bør gjelde samme regler for bedriftens ledere og eiere som for andre: at de ved økede innsatser og risikoeer og nye tiltak bør ha utsikt til en rimelig erstatning. Da erstatning ifølge økede risikoeer er meget usikker, må man innse at risikopremiene må øke. Dette er ikke økning i »nettogevinst«.

De omlegninger, som er nødvendige for en øket selvbergning, forlanger en effektiv innsats fra bedriftslederhold og kapitalister. Om ikke arbeidsløsheten skal bli meget følbar, serlig gjelder dette kanskje for Danmark. Men det er da også nødvendig i prispolitikken å tenke på bedriftenes nødvendige krav på dekning av omkostninger og risiko.

Av grunnleggende betydning er det derfor, at man ikke regulerer priser på varer og produkter etter historisk anskaffelsespris, men etter *gjenanskaffelsesprisen* eller dagens innkjøpspris. Ellers vil bedriften tape realkapital i prisopgangsperioder, som det skjedde i den forrige krigen på grunn av ren uforstand i mange tilfelle. Skal bedriftene kunne tjene som et reelt sett uforandret effektivt organ i den økonomiske virksomhet, og selv finansiere et normalt varelager må den ha rett til å sette sine priser etter gjenanskaffelsesprinsippet og også virkelig gjennomføre dette. Dette er ikke tillatt i Norge, hvor Trustkontrollen ennå holder fast ved prisfastsettelse etter anskaffelsespris.

Et annet punkt av betydning er at man i den nuverende situasjon beregner sine gevinster riktig. Bl. a. må man huske at varelagret ikke bør vurderes til en høiere pris enn ved årets inngang. Prisstigningsgevinster på inneliggende varelagre må nu reserveres for å holdes i beredskap til en prisnedgang. De bør ikke vises som gevinster, ikke utdeles og ikke beskattes. Ligningsmyndighetene tillater i Sverige en forsiktig forretningsmessig vurdering, og i praksis er dette stort sett tillatt også i Norge — om enn lovens bokstav ikke gir sikker grunn for en sådan betryggende vurdering ved inntektsberegningen.

Serlig når prisstigningen skyldes inflasjon er det all grunn til å kalkulere utsalgsprisene etter gjenanskaffelsespris men ikke regne en nominell økning av varelagerverdi som gevinst i sin resultatberegning.

I svenske aksjeselskaper⁶⁾ vistes i tiden 1914—1917 en sådan skinnggevinst på grunn av varelagrets nominelle økning på 650 mill. kroner, som blev beskattet med krigskonjunkturskatter og »utdelt« i form av kontanter eller gratisaksjer.

De feilaktige gevinstberegninger var en meget sterkt bidragende årsak til de store nominelle gevinster, som blev vist i forrige krig. Samme tendenser kan også nu gjøre sig gjeldende — og det er

⁶⁾ En undersøkelse av feilen i resultatberegning i svenske aksjeselskaper er publisert i *Äffärsekonomi* nr. 8, 1939, og i *Economic History*, Febr. 1940.

ingen tvil om at man allerede har begynt å vise en del saadanne skinngevinster og prisstigningsgevinster, som burde vert reservert.

7. DE PRODUSERTE HALVFABRIKATA OG VARER I PRISPOLITIKKEN⁷⁾

De prisreguleringer som blev praktisert under forrige verdenskrig burde ha lert oss alle de store farer som følger med en offentlig prisregulering når man bruker maximalpriser. Faren er bl. a. at produksjonen nedsettes, om prisene er for lave. Men det er også den faren at maximalprisene blir minimalpriser og allt for høie. Man har derfor i Sverige gått in for å vesentlig bruke s. k. normalpriser, som skal følge forandringene i produksjonsomkostninger. Ved beregning av disse skal i princip i Sverige gjenanskaffelsesverdien legges til grunn for varer og reproduksjonsomkostningene for fabrikata. I Norge brukes i prinsipp den historiske anskaffelsesprisen og i Danmark står man i en mellomstilling mellom disse to muligheter.

Å gjennomføre en offentlig priskontroll med av statsmyndighet fastsatte priser, som baseres bare på enkelte bedrifters etterkalkyler er imidlertid i mange tilfelle økonomisk meget uheldig. Dette bl. a. av to grunner. Dels derfor at man da baserer prispolitikken på de faktiske gjennomsnittsomkostningene i en tidligere periode, og i regel på noen få bedrifter. Dels derfor at man ensidig fastsetter prisen med hensyn til omkostninger, uten å ta hensyn til markedet og til kundenes eget valg.

Disse forhold kan forbedres ved at man i stedet for historiske gjennomsnittsomkostninger baserer omkostningskalkylene på fremtidige ventede omkostninger: normale planomkostninger. Man regner således med de fremtidige ventede omkostningene for den kommende perioden ved normal produktmengde. Skal man få normalomkostninger for en bransche må der også taes hensyn til mange bedrifters omkostninger — helst så mange, at de representerer en vesentlig del av den påkrevde kvantiteten for varen.

Men der må også taes hensyn til markedets behov av

⁷⁾ Hele det omfattende problemet om priskontrollen for varer og produkter kan vi ikke her behandle. De norske forhold er i korthet behandlet i den ovenfor citerte uppsatsen av forf. i Statsøkonomisk Tidsskrift nr. 1, 1940. De svenske bl. a. i Skandinaviska Bankens kvartalskrift, nr. 1, jan. 1940 i en uppsats av prof. Gustav Åkerman.

varen. Er det for å sikre det nødvendige kvantum av en nødvendig vare hensiktsmessig å sette en høyere pris enn normalomkostningene bør dette gjøres. Det vil hevne sig å ikke våge å ta dette skritt. Priskontrollen bør således ikke se sin oppgave ensidig i å hindre prisstigning, men det er like betydningsfullt å føre en sådan aktiv politikk at man får tilstrekkelig produksjon. Men her spiller psykologiske moment også inn. Behandler man bedriftenes ledere og deres rimelige ønsker på en uforstående måte og gir dem direktiver som på en urimelig måte skader bedriftene, skal man ikke vente sig gode resultater. Jo mer statsmaktene kan vinne et tillitsfullt samarbeide fra neringslivets egne organisasjoner og organer, dess bedre vil resultatene av prispolitikken komme til å bli.

PRISOPGAVER

NATIONALØKONOMISK FORENINGS OG SOCIALØKONOMISK SAMFUNDS MINDRE PRISOPGAVER

Af de for Aaret 1939 stillede tre Opgaver (se Nationaløkonomisk Tidsskrift, Bd. 77, 1939, S. 197) er der indkommet en Besvarelse af Opgave Nr. 1: *En Vurdering af de danske Bankers Laane- og Konsolideringspolitik gennem de sidste 10 Aar*. Besvarelsen, der bærer Mærket 4283, fylder 25 maskinskrevne Foliosider, inklusive 9 Diagrammer. Forfatteren gør selv opmærksom paa, at det frembyder store Vanskeligheder paa Grundlag af den forhaandenværende Bankstatistik at bedømme de danske Bankers Laane- og Konsolideringspolitik, idet det i mange Tilfælde vil være ret vilkaarligt, paa hvilke af de forskellige Udlaanskonti et givet Laan bliver posteret. Forfatteren har da heller ikke helt undgaaet Fejl i sine Kommentarer til Tallene, men som Helhed vidner Besvarelsen om, at han har et solidt Kendskab til de bagom liggende Realiteter, og Afhandlingen giver i det hele en saa god og fyldig Besvarelse af det stillede Spørgsmaal, at Bedømmelsesudvalget, der bestaar af Nationaløkonomisk Tidsskrifts Redaktionsudvalg og Redaktør, ikke tager i Betænkning at tilkende Forfatteren den udsatte Belønning og lade Afhandlingen offentliggøre i Tidsskriftet. Ved Navnesedlens Aabning viste Forfatteren sig at være cand. polit. Troels Glud.

NATIONALØKONOMISK FORENINGS FONDS PRISOPGAVER

Nationaløkonomisk Forenings Fond har udsat følgende to Prisopgaver:

- 1) *De økonomiske Virkninger af Pristalsregulering af Lønindkomster.*
- 2) *En Vurdering af de i de senere Aar foreslaaede eller gennemførte befolkningspolitiske Foranstaltninger.*

Den bedste Besvarelse af hver af de to Opgaver kan belønnes med 2500 Kr. Gode Besvarelser vil, selv om de ikke opnaar Prisen, kunne belønnes med mindre Beløb.

Besvarelserne indleveres mærket og med lukket Navnekonvolut inden 1. Juli 1941 enten til Foreningens Sekretær eller til et Medlem af Bedømmelsesudvalget, der bestaar af Nationalbankdirektør C. V. Bramsnæs, fhv. Departementschef Adolph Jensen, Professor, Dr. polit. Axel Nielsen og Professor, Dr. polit. F. Zeuthen.

Det forudsættes, at Afhandlingerne udarbejdes paa videnskabeligt Grundlag i almentilgængelig Form og ikke overstiger ca. 200 trykte Oktavsider.

BOGANMELDELSER

Oscar Albert Johnsen: NORWEGISCHE WIRTSCHAFTSGESCHICHTE. Gustav Fischer. Jena 1939. 590 S.

Wilhelm Keilhau: DET NORSKE FOLKS LIV OG HISTORIE I VÅR EGEN TID. H. Aschehoug & Co. Oslo 1938. 500 S.

Professor Johnsens Fremstilling af Norges økonomiske Historie var oprindelig planlagt som Led i den siden 1918 udgivne »Handbuch der Wirtschaftsgeschichte«, hvori bl. a. den af Prof. Axel Nielsen i 1933 udgivne »Dänische Wirtschaftsgeschichte« indgaar. De to Bøger minder ogsaa meget om hinanden i Omfang, Udstyr og Plan. Men medens Bogen om Danmark er skrevet af fire Forfattere, har man for Norges Vedkommende i Professor Johnsen fundet en Historiker, der, som hans tidligere Arbejder viser (han har bl. a. behandlet Tidsrummet 1660—1814 i en stor Norges-historie, der udkom omkring 1914, og skrevet den norske Bondestands Historie) har Overblik over hele den norske Historie, og som skønt ikke Socialøkonom af Faget har et klart Blik for økonomiske og sociale Forholds Betydning. Det er at beklage, at de to Værker om Danmarks og Norges økonomiske Historie, naar de er udkommet paa et Verdenssprog, er saa dyre at anskaffe; den nugældende Markkurs virker nærmest prohibitivt. Men man maa dog glæde sig over, at man nu for første Gang har faaet et Udblik over disse to nordiske Landes økonomiske Udvikling. For Sveriges Vedkommende er Professor Heckschers langt udførligere Værk, der ikke medtager Middelalderen, foreløbig kun naaet til ca. 1720, men for det sidste Aarhundrede har man ganske vist en god Oversigt i Arthur Montgomerys »Industrialismens genombrott i Sverige« (1931).

I Professor Johnsens Bog faar Middelalderen, i Sammenligning med »Dänische Wirtschaftsgeschichte«, en bred Behandling (ca. 200 S. mod Prof. Arups 79 S. i D. W., hvis hele Sidetal var lidt større). Forskellen skyldes delvis, at de norske Lydlande (de skotske Øer, Færøerne og navnlig Island og Grønland) optager en ikke lille Plads, men ogsaa at den ældre Middelalder skildres ret udførligt, Vikingetiden saaledes paa Grundlag af Professor Edvard Bulls efterladte Optegnelser, og for den senere Middelalders Vedkommende lægger baade Diskussionen af Aarsagerne til Norges økonomiske og politiske Forfald og Skildringen af Hansevældens Udfoldelse Beslag paa ikke ringe Plads.

Tiden fra Reformationen til op mod Midten af det nittende Aarhundrede behandles omtrent i samme Omfang i de to Bøger. Men Inddelingen er noget forskellig. Ganske vist omfatter dette Tidsrum i begge Bøger to Kapitler. Men Grænsen mellem de to Kapitler er ikke helt den samme, og i »Norwegische Wirtschaftsgeschichte«, er Kapitlet om Tiden ca. 1500—ca. 1800

underafdelte i to Paragrafer: Adels herrschaft und Preissteigerung (S. 202—305) og Absolutismus und Merkantilismus (S. 306—429). I Bogen om Danmark behandles derimod hele Perioden fra Reformationen til Landboreformerne under eet som Das Zeitalter des Merkantilismus, hvad der for saa vidt er misvisende, som Merkantilismen vel egentlig først for Alvor gør sig gældende fra Midten af det 17. Aarh. (Toldrullen af 1651). Johnsen har ved sin Inddeling med Rette betonet baade den politiske Forskel mellem Adelsvældens og Enevældens Tidsrum og tillige fremhævet det egentlige økonomiske Karakteristikon for det 16de og det begyndende 17de Aarhundrede: den store Prisrevolution. Derimod er det naturligt, at det næste Kapitel for Danmarks Vedkommende tager sit Udgangspunkt i Landboreformerne, medens det for Norge først begynder med Krigen 1807—14 (Kriegszeit und Nachkriegszeit S. 430—83). Fremstillingen i dette Kapitel fører os op til henimod Midten af det 19. Aarhundrede.

Men medens Middelalderens økonomiske Udvikling saaledes gennemgaar ret udførligt og Tiden til op mod 1850 i al Fald i samme Omfang som i »Dänische Wirtschaftsgeschichte«, faar de sidste 100 Aar en noget stedmoderlig, rent summarisk Behandling. I D. W. har Professor Axel Nielsen herom skrevet to Kapitler paa tilsammen henimod 200 S., henholdsvis om Liberalismens og Kapitalismens Tidsalder, men i Prof. Johnsens Fremstilling maa vi nøjes med et enkelt Kapitel: Liberalismus und Kapitalismus (S. 484—543). Hvis man altsaa er særlig interesseret i Norges nyeste Udvikling, kan man kun faa en rent foreløbig Vejledning her og maa ellers søge til andre Kilder.

Men for Tiden fra Historiens Gry og til for 100 Aar siden kan vi i Professor Johnsens Fremstilling faa et tydeligt Billede af Udviklingen af og Svingningerne i Norges Erhvervsliv. Det er en Selvfølge, at han, der i særlig Grad har studeret Bøndernes og Landbrugets Historie (»Norges bønder«, 2. Udg. 1936), anvender megen Plads, i alt vel paa forskellige Steder i Bogen over 100 Sider, paa at trække Linierne op for dette Erhverv. En af de Linier, vi følger, viser Bøndernes større eller mindre Selvstændighed gennem Tiderne. Det er interessant at se, hvordan Rytmen i denne Henseende er væsentlig forskellig i Danmark og Norge, ogsaa netop mens de er under fælles Styre. Saaledes staar jo for den danske Bondestands Vedkommende Tiden fra Enevældens Indførelse til Slutningen af det attende Aarhundrede for os som en mørk Tid. Men for den norske Bonde er Enevælden fra første Begyndelse en Frigørelsestid. I Enevældens første Aarhundrede gik Selvejerne frem fra at udgøre en Trediedel af Norges Bønder til at være det store Flertal. I et Distrikt, for hvilket vi har mere nøjagtige Oplysninger, Hedemarks Fogderi, var 1658 kun 200 af 1100 Bønder Selvejere, men allerede 1723 1000 af 1300 (S. 392—93). Ogsaa Udviklingen af Landbruget med Hensyn til Teknik og Produktionens Art m. v. kan vi følge.

Mest Interesse knytter der sig dog maaske for os til de Erhverv, der er særnorske eller dog i særlig Grad norske. Historisk set bliver det paa Landjorden særlig Skovbruget og Bjergværksdriften, paa Havet Fiskeriet og Søfarten, der har denne Kvalitet. I Nutiden er det af Nordens Lande især Sverige og Finland, hvis internationale økonomiske Stilling er afhængig af Skoven. Men op til Midten af det nittende Aarhundrede var Norge i Spidsen; det laa jo nærmest ved de træfattige Lande i Vesteuropa. Allerede

i det 14. Aarhundrede fandt en voksende Udførsel af Træ Sted. Men det egentlige Opsving kom med Indførelsen af Savning ved Vandkraft ca. 1530. »Indførelsen af Vandsavværket bragte Begyndelsen til en ny Tidsalder i Norges økonomiske Historie«, siger Professor Johnsen. I det syttende Aarhundrede var den norske Træeksport vistnok fuldt ud 10 Gange saa stor som den svenske (Heckscher: Sveriges ekonomiska historia I. S. 431). Endnu i det 18. Aarhundrede var det særlig Handelen med Tømmer, hvis Tilvirkning til Eksport Enevælden havde forbeholdt for et Antal privilegerede Savværker, der skabte enkelte Handelshuses store Rigdom, men det var ogsaa Bagslaget paa dette Omraade, der omkring 1820 og i Kriseaarene 1826—33 for en stor Del var Skyld i, at disse Huse faldt.

Den norske Bjergværksdrift er mere kendt. Navne som Kongsberg Sølvværk og Røros Kobberværk staar jo med en vis Glans i Historien. Rent økonomisk set var de dog ofte tvivlsomme Aktiver. Mere betød i Virkeligheden i ældre Tid de norske Jernværker. Allerede i Middelalderen udvandedes der Jern af Myremalm. Men en egentlig Jernudsmeltning fandt først Sted fra omkring 1500 og tog særlig Opsving under Kristian IV, der jo i det hele viste Norge en særlig Omsorg. Saaledes kan ved Slutningen af det syttende Aarhundrede blandt Norges Eksportvarer ved Siden af Træ, Tjære og Fisk ogsaa nævnes Kobber og Jern. Men i Bjergværksdrift kunde Norge dog ikke, selv i den Tid, hamle op med Sverige.

Særtegnende for Norge er jo dog først og fremmest Fiskeri og Søfart. Og disse Erhvervs Historie gaar langt tilbage. Allerede fra ældgammel Tid havde Fiskeriet i Nordnorge Betydning. Men først efter Bergens Grundlæggelse, vistnok paa Olav Kyrres Tid i Slutningen af 11. Aarhundrede, kom for Alvor Ombytningen af Nordlands og tildels Vestlandets Fisk med udenlandske Produkter i Stand. Paa denne Handel var det, at Hansestæderne slog sig op i det 14. Aarhundrede. Tiden efter 1500 bragte imidlertid en langvarig Depression i det nordnorske Fiskeri; medens Befolkningen voksede inderst i Fjordene, tog den af i Fiskerlejerne. Man har tildels villet sætte denne Krise i Forbindelse med selve Reformationen; for Nordeuropas Vedkommende afskaffedes Fastespiserne. Men Hovedaarsagen var nok, som Professor Johnsen omtaler, at Importpriserne gik stærkere i Vejret end Eksportpriserne; Torskefiskeriet i Nordnorge ramtes i øvrigt haardere end Sildefiskeriet længere Syd paa. Altsaa en Krise af lignende Art med forskellig (og for Landet ugunstig) Udvikling af Import- og Eksportpriserne som den, Danmark og specielt dansk Landbrug har lidt under i vor Tid. Senere kom dog Fiskeriet op igen og fik sin Del af Gevinsten i de florisante Tider omkring 1800.

Som Søfolk udførte Nordmændene alt i Middelalderen deres største Bedrifter; deres Rejser ikke blot til de skotske Øer, Færøerne og Island, men ogsaa til Grønland og lejlighedsvis til Nordamerika har med Rette vakt Beundring. Men bortset fra disse Opdagelses- og Landnamsrejser og en vis stadig Forbindelse mellem Moderlandet og Lydlandene har man for Middelalderens Vedkommende villet fraskrive Nordmændene Deltagelse i den egentlige erhvervsmæssige Søfart, der jo i den Tid var snævert forbundet med Handelen. Hansestæderne skulde saaledes have udfyldt et Hul. Men Alexander Bugge omstyrede omkring Aarhundredskiftet denne Opfattelse, og Professor Johnsen har i sin Bog flere Eksempler paa, at Nordmændene

indtil op imod den store Nedgang, som begyndte med Pesten omkring 1350, var virksomme som Søfolk. Saaledes viser østengelske Toldlister fra omkring 1300, at der til Havnene der er indkommet adskillige norske Skibe. Men fra Midten af det 14. Aarhundrede og to Aarhundreder frem i Tiden blev det ganske vist Hansestæderne, som dominerede. I Slutningen af det 16. Aarhundrede trængte saa Hollænderne Tyskerne tilbage, og hos Hollænderne gik Nordmændene selv i Skole. I Slutningen af det syttende og igen i Slutningen af det 18. Aarhundrede havde Norges Søfart stor Fremgang, og selv Krigen 1807—14 bragte ikke den norske Tonnage (i Modsætning til den danske) synderlig Tilbagegang. Tiden indtil 1825 var dog en sløj Tid. Norges eventyrlige Fremgang paa Søfartsomraadet som den store Ejer af Sejlskibe fra Midten af det nittende Aarhundrede og dets storstilede Overgang til Damp- og Motorfartøjer i vor egen Tid kan efter Bogens Anlæg kun løst skitseres.

Naturligvis er der ogsaa Oplysninger om Haandværk og Industri, den sidste har dog, bortset fra Savværkerne, kun spillet en underordnet Rolle før den moderne Tid, der i denne Bog kun kortelig ridses op. Der er adskilligt Stof til Belysning af Pengeforholdene og navnlig Finanserne, der i flere Perioder faar et lille Afsnit for sig.

Bibliografien bag i Bogen er meget udførlig, mere end 30 Sider mod 11 Sider i »Dänische Wirtschaftsgeschichte«. Udførligt og ikke helt let at finde sig til Rette i er ogsaa det alfabetiske Sagregister. Et saadant er et noget tvivlsomt Gode, naar det, som jeg her ved Stikprøver har overbevist mig om, ikke er helt paalideligt.

Naar det i det foregaaende gentagende er betonet, at Professor Johnsens ellers vel proportionerede Bog kun meget kortfattet og ufuldstændigt behandler de sidste 100 Aar, er det saa meget glædeligere at kunne henvise interesserede til Professor Keilhaus Fremstilling af Norges Historie siden 1814 og specielt til hans sidste Bog om vor egen Tid. Det er af Betydning, at netop denne nyeste Historie er blevet skrevet af en Socialøkonom, der dog ogsaa har Indsigt i andre Sider af Menneskenes Virksomhed end den rent økonomiske. Om »Det norske folks liv og historie«, Bind VIII og IX, hvori Keilhau skildrede Tidsrummene 1814—40 og 1840—75, har Professor Birck skrevet i nærværende Tidsskrift, henholdsvis Aargangen 1930 og 1932. Siden er udkommet Bind X af det store Værk, hvori Fremstillingen førtes op til 1920, mere indgaaende dog kun til 1905. Netop det Bind indeholdt dog kun forholdsvis lidt økonomisk Stof, i det væsentlige kun et Kapitel om Indførelsen af Guldstandarden og Depressionstiden derefter (S. 313—49) og en Paragraf i et følgende Kapitel om Jobbetiden 1895—99 og den følgende Krise (S. 420—24). Men der henvistes i en Efterskrift til, at Forfatteren agtede at udgive en udførligere Fremstilling af vor egen Tid, og det er dette Tillægsbind, fremkommet i Slutningen af 1938, der her skal omtales.

Det var Keilhaus Behandling af Verdenskrigens Økonomi i Norge i det af Carnegieinstituttet udgivne Værk, der gav Anledning til, at Edvard Bull drog Keilhau med ind i Udarbejdelsen af det store Værk om det norske Folks Historie. Og det kunde ventes, at hans Fremstilling af vor egen Tids Historie, som det da ogsaa viser sig at være Tilfældet, overvejende samler

sig om det økonomiske og sociale, selv om hverken det politiske eller det aandshistoriske forsømmes.

Rent tidsmæssigt handler omtrent den første Halvdel af Keilhaus' Bog om Tiden fra Aarhundredskiftet til Verdenskrigen, medens den anden Halvdel behandler Krigstiden 1914—18 og Efterkrigstiden. Men Bogen er delt i talrige Underafdelinger, der mest samler sig om et eller andet Spørgsmaal af økonomisk eller politisk Art, stundom begge Dele.

Med Rette stilles Befolkningsspørgsmaalet i Spidsen (S. 11—35). Medens den Side af Befolkningsspørgsmaalet, der ved Aarhundredets Begyndelse kunde fylde mange i Norge med Ængstelse, var Udvandringen, var der ved at fremkomme en helt ny Fase, som først efter at have været i Udvikling igennem en Menneskealder traadte ind i Midtpunktet af den offentlige Opmærksomhed: Nedgangen i Fødselshyppigheden. Ikke blot det rent statistiske Grundlag til Klargørelse af denne Udvikling, men ogsaa en nok saa indgaaende Drøftelse af de forskellige Synspunkter bringes her. De to andre Spørgsmaal af væsentlig økonomisk Art, som behandles i første Halvdel af Bogen, fordi de væsentlig hører hjemme eller i al Fald har deres Oprindelse før Verdenskrigen, er dels Landbrugets Fremskridt og Bonde-realismen (S. 36—79) og dels Elektricitetens Gennembrud, den storindustrielle Ekspansion og Koncessionspolitikken (S. 80—158). Det sidste Kapitel frembyder et godt Eksempel paa, hvordan det under de nuværende Forhold er næsten umuligt at skrive økonomisk Historie uden i Forbindelse med politisk Historie og en i al Fald kortfattet Redegørelse for Teknikkens Udvikling. Men Keilhau mestrer sit Emne og frembringer hos Læseren et levende Indtryk af de forskellige Faktors Sammenspil. Han nøjes dog ikke med Udredningen af Traadene; Fremstillingen løber ud i en historisk Dom (ganske vist kun en Dom i første Instans, som han siger), der med delvis Anerkendelse af Chr. Michelsens Bestræbelser for i 1906 at dæmme op for en for hurtigt voksende norsk Industri forbinder en skarp Fordømmelse af den kortsynede Politik i Koncessionslovene 1909 og 1917, som udelukkede eller skræmte den udenlandske Kapital fra at hjælpe Norge frem. »Våre politikere synes således å ha saknet syn for at de hadde en nasjonal som en moralsk plikt til å øke arbeidsmulighetene for den norske ungdom«.

Af Interesse for Danske er det bl. a. ogsaa i et Kapitel om Udfærdsnæringerne m. m., hvor bl. a. Atlanterhavsfarten omtales, at møde den saakaldte »Birmaplan«, som i 1908 udgik fra H. N. Andersen og Isak Glückstadt og tilsigtede Oprettelsen af en fælles dansk-norsk-svensk Amerika-linie med Sæde i København, men som strandede. Og Kapitler om Arbejderbevægelsen i Begyndelsen af Aarhundredet og om Socialpolitikens store Tid mellem 1905 og 1914 er oplysende for den socialt interesserede Læser.

I Bogens anden Halvdel kommer naturligvis, ligesom i Bind VIII af det store Værk for Tiden efter Napoleonskrigene, Pengespørgsmaalet stærkt frem. De herhen hørende Problemer er især henlagt til de første Sider af Kapitlet »Norge i Verdenskrigens Strømhvirvler« (S. 244—336), til samme Kapitels Paragraf om Krigskonjunkturen og Kroneinflationen og til en Paragraf i det senere Kapitel om den økonomiske og arbejderpolitiske Udvikling efter 1919 (S. 396—445). Naar Keilhau i det første af disse Stykker

vender sig saa stærkt mod A. T. Omholt, Finansminister i Gunnar Knudsens andet Ministerium ved Krigens Udbrud, at han ender med at udtale: »I løpet av de første tre ukene efter krigsutbruddet var det i det hele tatt lykkes statsråd Omholt i velvillig tankeløshet å bane veien for en ødelegelse av dette norske pengevesen, som det hadde kostet i de første slektledd efter 1814 så usigelig tunge ofre å bringe på fote og som i 62 år hadde vært i mønstergyldig orden«, kan en udenforstaaende Dansk naturligvis ikke have nogen Mening om den paagældende Statsraads Kvalifikation, men man føler dog Lyst til netop i Historiens Navn at protestere mod, at Keilhau giver Ærgrelsen over Rystelsen af Pengevæsenet en saa bestemt Adresse. I Danmark, hvor de fleste vel vil betragte Edvard Brandes som en meget dygtig Finansminister, gik det paa samme Vis. I Sverige tog man ikke i Betænkning at forgribe sig paa en Grundlovsbestemmelse ved at ophæve Banksedlernes Guldindløselighed. Rent historisk set maa det vist siges, at i alle Lande viste Forholdene sig ved Krigsudbruddet 1914 stærkere end Menneskene. Hvis der blev fejlet, var det paa det Tidspunkt menneskeligt at fejle, hvilket ikke var en Undskyldning for at fremture i Fejltagelserne paa Pengevæsenets Omraade. Man vil langt snarere kunne følge Keilhau i hans Kritik af, hvad der siden skete og ikke mindst under Deflationstiden i Tyverne, da man modstandsløst lod udenlandske Spekulanter tjene Millioner paa, at man ikke kunde bekvemme sig til en Nedskæring og Stabilisering af Valutaen. Og her er det næppe tilstrækkelig Undskyldning, at man gjorde ligesaa i Danmark, eller at man ikke kunde forudse, at Kroens nye Tilkobling til Guldet skulde vare saa kort, for Norges Vedkommende kun fra 1. Maj 1928 til Slutningen af September 1931.

Naturligvis er Penge- og Bankforholdene ikke det eneste økonomiske Emne, som Forfatteren behandler i Forbindelse med sin Omtale af Verdenskrigen og Tiden derefter. Han omtaler udførligt og ligeledes med ikke liden Kritik af den dengang siddende Regering den Overenskomstpolitik, der under Verdenskrigen skulde sikre Afsætningen og Tilførslerne. Af videregaaende Interesse er det ogsaa, naar han i en før nævnt Paragraf om Krigskonjunkturen og Kroneinflationen foruden Valuta og Priser ogsaa skænker selve Konjunkturspørgsmaalet Omtale, idet han i Enkeltheder paaviser, hvordan hele Prisopgangens Periode fra Krigsudbruddet til Efteraaret 1920 er alt andet end en ensartet Højkonjunktur, idet Opgangstegn og Nedgangstegn ofte følges ad, og idet de forskellige Erhvervs Blomstring falder paa ret forskellige Tider inden for denne Periode. Selv om en Verdenskrig er noget ganske særligt, hører man igennem denne Fremstilling Historikerens Advarsel mod Teoretikerens Generalisering. Alting hænder om igen, men det kommer aldrig igen paa samme Maade.

I en særlig Paragraf i Kapitlet om Verdenskrigen omtales de krigsbestemte Forsøg paa statlig Planøkonomi. Her kritiseres stærkt den Bekostning, som Statens Bestræbelser for at skaffe Forsyninger og fordele vigtige Livsfor nødenheder til overkommelige Priser medførte, og Keilhau finder det frygteligt, at Norges Statsgæld fra Krigens Udbrud til 1919 steg fra 357 Mill. Kr. til over 1 Milliard Kr. Men man faar atter her Indtryk af, at han finder Norges Udvikling særlig uheldig og derfor Norges Regering særlig skyldig, mens Sandheden jo dog er, at i Danmark og Sverige steg Statsgælden ikke meget mindre, for slet ikke at tale om de krigsførende Lande.

Ganske vist kom der senere en Tid, hvor den norske Statsgæld i særlig Grad, bl. a. vel paa Grund af de mange Støtteaktioner til Banker, gik i Vejret, og som en finansiell Ejendommelighed ved Norge kan det vel omtales, at omtrent 200 af Landets Kommuner maatte søge Akkord med deres Kreditorer. Men ved Udgangen af selve Verdenskrigen kan der vist ikke gives Norge en væsentlig daarligere Karakter end Broderlandene.

Af andet økonomisk Stof kan fremhæves Skildringen af den vidunderlige Ekspansionstid for den norske Skibsfart og Hvalfangst, der danner den sidste Paragraf i Kapitlet om Økonomi og Arbejderpolitik efter 1919. Naturligvis bliver man ogsaa orienteret i den gennem den russiske Kommunisme fremkaldte Gæring i det norske Arbejderparti, som fører til gentagne Spaltninger og Genforeninger. En ejendommelig Fase i Udviklingen er Kampen om Alkoholforbudet, der skildres i et særlig Kapitel om Politikken i Forbudskampens Tegn (S. 376—95).

Det vil fremgaa af det foregaaende, at Keilhau ofte giver mindre smigrende Karakteristikker af Personer, især af Politikere. At han dog ogsaa har lysere Farver paa Paletten, viser sig blandt andet i hans Fremstilling af Fridtjof Nansens humanitære Virksomhed i Rusland og andensteds i 1920'erne (S. 366—75).

Nu er altsaa ogsaa Norges økonomiske Historie blevet oversigtligt fremlagt gennem de her omtalte Værker. Tillige er vi i Besiddelse af »Dänische Wirtschaftsgeschichte« og for Sveriges og tildels Finlands Vedkommende af mange Specialarbejder og for visse Perioder Heckschers og Montgomerys sammenfattende Fremstillinger. Det skulde saaledes være muligt at give den nutidige Bevægelse for nordisk økonomisk Samarbejde historisk Baggrund ved at finde Ligheder og Forskelle mellem de nordiske Landes Erhvervsliv i tidligere Tid og iagttagelse de skiftende Faser i de nordiske Landes indbyrdes Afhængighed og Afhængighed af Omverdenen. Der staar endnu meget tilbage at klarlægge med Hensyn til de enkelte nordiske Landes Økonomi før og nu. Men der ligger ogsaa en Opgave for den, der formaar at sammenfatte og ordne det hele Stof, som kan tjene til Belysning af Økonomien i Norden som Helhed.

Even Marstrand.

Friedrich Klebs: KARTELLFORM UND PREISBILDUNG. 172 S. W. Kohlhammer Verlag, Stuttgart & Berlin, 1939.

Denne Afhandling bygger paa tre Grupper af Forudsætninger, nemlig Teorien om den ufuldkomne Konkurrence, i Særdeleshed som denne er udformet af Stackelberg i »Marktform und Gleichgewicht«, den ældre Kartelllitteratur (særlig Liefmann og Tschierschky) og de senere Aars tyske Lovgivning om Priskontrol og Karteller (særlig Tvangskarteller).

Forf. tager Afstand fra den ældre Litteraturs Opfattelse af Karteller som udpræget monopolistiske og udtaler i Tilslutning til en svejtsisk Kartellundersøgelse af 1937, »dass im allgemeinen die Kartelle aus einer Stimmung herausgewachsen sind und nicht einer Stimmung des Preisübermuts ihre Entstehung verdanken« (S. 35). Konsekvensen heraf er, at det er en Hovedopgave for Karteller at afskaffe Markedets Ufuldkommenhed og stabilisere Priserne. Der lægges derfor stor Vægt paa Konditionskarteller og paa Kalkulationskarteller. Det indrømmes, at disse Kartel-

former ikke kan stabilisere et Marked, og Forf. behandler derfor Forsøgene paa at stabilisere Priserne paa Omkostningsniveauet gennem Priskarteller. Vanskelighederne herved er for en samfundsmæssig Vurdering, at Prisen stabiliseres ved de daarligst arbejdende Virksomheders Omkostninger, og at de udenforstaaende Virksomheder kan opnaa ekstraordinære Fordele gennem en større Kapacitetsudnyttelse.

I Kapitel 4 omtales den monopolistiske Regulering af Markedet, der dels foregaar som en Mængdedeling og dels som en Omraadedeling, og Forf. holder sig i dette Afsnit, der kun er paa 20 Sider, i det væsentlige til den fra andre Forfattere kendte Fremstilling. I 5. Kapitel (Bilaterale Beziehungen) behandles Tilfælde, hvor Staten (evt. andre) som Monopolist er Efterspørger (Licitation), og hvor Tilbyderne slutter sig sammen i Karteller; saadanne Karteller er meget svage, fordi den enkelte udenforstaaende kan høste hele Fordelen, og Faget som Helhed er derfor interesseret i et Samarbejde med Staten om at tilvejebringe ensartede Omkostningsnormer (jfr. »Verordnung über die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber« af 15. November 1938, hvorved der f. Eks. er gennemført ensartede Afskrivningsregler). I 6. og sidste Kapitel behandles Forholdet til Staten og særlig den »Lenkung« af Kartellerne, som har været karakteristisk for de senere Aars Kartelpolitik i Tyskland.

Fordelen ved Bogen ligger først og fremmest i, at den paa en kortfattet og let læst Maade supplerer den ældre Kartellitteratur ved særlig at behandle og forklare den Kartelpolitik, der har været ført i Tyskland i de senere Aar. Hertil kommer Betydningen af at faa de aktuelle Kartelproblemer sat i Relation til de senere Aars Litteratur om Virksomhedens Stilling mellem Monopol og Konkurrence.

P. P. Sveistrup.

BOGANMELDELSER I NÆRVÆRENDE HEFTE

	Side
<i>Oscar Albert Johnsen: Norwegische Wirtschaftsgeschichte (Even Marstrand)</i>	125
<i>Wilhelm Keilhau: Det norske folks liv og historie i vår egen tid (Even Marstrand)</i>	128
<i>Friedrich Klebs: Kartellform und Preisbildung (P. P. Sveistrup)</i> ..	131

MODTAGEN LITTERATUR

- Gjermoe, Eilif: Den økonomiske udvikling i fabrikkindustrien 1932—37. Oslo 1940.
- Dalsgaard, Henning: Den tyske Planøkonomi. Kbhvn. 1940.
- Pedersen, Jørgen: Vekselkursernes Indflydelse paa Leveomkostninger, Indtægt og Produktion. Studier fra Aarhus Universitets økonomiske Institut Nr. 6. Kbhvn. 1940.
- Skjot-Pedersen, A. E.: Standardiserede Vurderinger. I Teksthefte. II Tabeller til Udfyldning. Kbhvn. 1940.
- Sveistrup, P. P.: Driftsøkonomi ved Investering og Financiering. Kbhvn. 1940.
- Swrakoff, Georgi: Wirtschaftsstruktur und Aussenhandel Bulgariens. Kieler Vorträge Nr. 62. Jena 1940.
- Vedso, Fred.: Fra Smedie til Storbedrift. Kbhvn. 1940.
-

C.L.O.C.
CACAO
LIQUEUR.



Redaktionens Adresse: Østerbrogade 116, København Ø.
Annonceekspedition: Gyldendalske Boghandels Annonce-Afd., Klareboderne 3, Tlf. 775
Tidsskriftets Bogladepris: 12 Kr. pr. Aargang, Enkeltalg 3 Kr. pr. Hefte.

